PROGRES

IZIN KONS-TRUKSI	AREAL	TEKNIK									MANAJEMEN PROPERTI
		GROUND BREAKING	SITE CLEARING	LOADING TEST	CUT&FILL	PILLING	SUB STRUKTUR	SUPER STRUKTUR	FINISH-ING	COMPLETION DATE	
137/IMB/Pend/ II/1994.9-2-1994	1,65 Ha.	■ Maret-Mei '94	■ Oktober '94	■ Februari '94	■	■	■	Twr II,21 lt ▲	Tower I ▲ Tower II ●	Desember '95 Juni 96	Belum Ditunjuk
N.A	2 Ha.	■	▲	■ 12 Des. '94	■	▲	●	●	●	Januari 1997	PT Angkasa Interland
144/IMB-Pend/ V/1994	1,2 Ha.	■	■	■	■	■	■ - Pondasi - Basement	■ 15 lt.	●	Desember 1995	PT Procon Indah
N.A	1,5 Ha.	■	■ Juni '93	■ Agus. '93-Jan. '94	■ Juni-Juli '93	■ Agus.93-Jan.'94	■	■ 21 lt.	●	September 1995	PT Aneka Elok Real Estate
N.A	9,5 Ha.	●	■	●	●	●	●	●	●	Mid 1997	Belum ditunjuk
88/IMB-Pend/ XI/93, 24-11-'93	4,8 Ha.	■	■	■	■	■	■	Thp.II ■ Topping-off	Thp.I ● 14 lt.	April 1995	PT Pudjiadi Prestige
N.A N.A	N.A	■	■	■	■	■	■	■	▲	April 1995	Dongbang Development
N.A	7.000 m²	■	■	■	■	■	●	●	●	Juni 1997	PT Aquila Int.Hotel & Resort Manag.
N.A	6.750 m²	■	■	■	■	■	■	▲ Lt. 3	●	Desember 1995	Belum Ditunjuk
160/IMB/Pend/ VIII/94	2,9 Ha.	■	■	■	■	■	▲ - Pondasi - Basement	●	●	Juli1996	Belum ditunjuk
N.A	7 Ha.	■	■ ▲	■	■	■ ■	■ ●	■ Tower III ▲	■ Twr. III●	Tower III Juli 1996	PT Sari Lembah Tirta Hijau
N.A	8 Ha.	■	▲	■	■	■	▲ - Pondasi - Basement	●	●	Juli 1995	Sudah ada (Group)
N.A	3.000 m²	Des. 1993	Des. 1993	16 Feb. 1993	■	1 Feb. 1993	9 Agust. 1993	Topping off	●	September 1995	Sudah ada
N.A	2,5 Ha	■	■	■ Des. 1993	■ Juni 1993	■ Des. 1994	▲ Basement	23 lt ▲	●	Agustus 1995	PT Jaya CM
N.A	1 Ha.	■	■	■	■	■	■	19 lt (II) ■	●	1995	PT Metropoilitan Kencana
N.A	2 Ha	●	■	●	●	●	●	●	●	Mid 1997	Mega Guna Group
N.A	4 Ha.	■	■	■	■	■	■	Topping-off I 21 lt. (II) ▲	●	Tahap I Des. '95 Tahap II Des.'96	Ada (Ongko Grup)
N.A	2,8 Ha.	■	■	■	■	■	■	▲ Topping-off	●	Agustus 1995	PT Jaya Nur Sukses
N.A	7.500 m²	■	■	■	■	■	●	29 lt. ▲	●	Nopember 1995	Agung Sedayu Group
N.A	N.A	■	■	■	■	■	■	lt.24 ■	N.A	1995	Lippo Group
N.A	7.882 m²	■	■	■	■	▲	●	●	●	Februari 1997	Ada
134/IMB-Pend/ V/'94(11-5-94)	1,2 Ha.	■	■	■	■	■	■	12 lt. ▲	●	Juli 1996	MOU awal Des'94 (ACCOR)

Melonjak Karena Rencana Proyek MRT

Harga pasaran lahan di sekitar rencana stasiun subway *naik 10-15 persen. Di mana saja lokasinya?*

Adat properti tanah kembali berulang. Setiap lokasi yang akan dilalui rencana pembangunan infrastruktur baru, selalu berakibat naiknya harga jual. Ambil saja contoh harga tanah di kawasan Jatipadang, Jakarta Selatan. Harga tanah di wilayah ini terus bergerak naik sejak dimulainya pembangunan jalan Lingkar Luar Jakarta *(Outer Ring Road)*. Harga yang ditawarkan mulai dari per meter Rp 200 ribu sampai Rp 900 ribu permeter.

Angka tersebut diperkirakan bakal merangkak naik terus sampai penyelesaian ruas jalan. Sekarang, rencana Pemda DKI akan membangun kereta api bawah tanah *(Subway)* ikut pula mendongkrak harga tanah di wilayah ini. Dapat dimengerti, dengan selesainya jalan Lingkar dan pembangunan *Subway*, aksesibility lokasi ini menjadi tinggi.

Kenaikan ini juga akan dialami oleh lokasi di sekitar rencana stasiun *subway*. Menurut perencanaan Pemda, tahap awal akan dibangun *subway* sepanjang 14 km dari Blok M sampai Kota. Untuk menghubunginya, maka akan dibangun pula 15 titik stasiun, masing-masing berjarak 1 km.

Kelima belas stasiun itu akan dibangun di Panglima Polim, Blok M, Senopati, Senayan, Karet, Setiabudi, Dukuh Atas, Hotel Indonesia, KH Wahid Hasyim, Monas, Harmoni, Sawah Besar, Mangga Besar, Glodok, dan Kota. Tahap selanjutnya pembangunan akan diteruskan ke Cinere di bagian selatan dan Kota Pantai, di Jakarta Utara. Setiap stasiun diperkirakan menggunakan area seluas 10 hektar yang akan digabungkan dengan pusat kegiatan komersil.

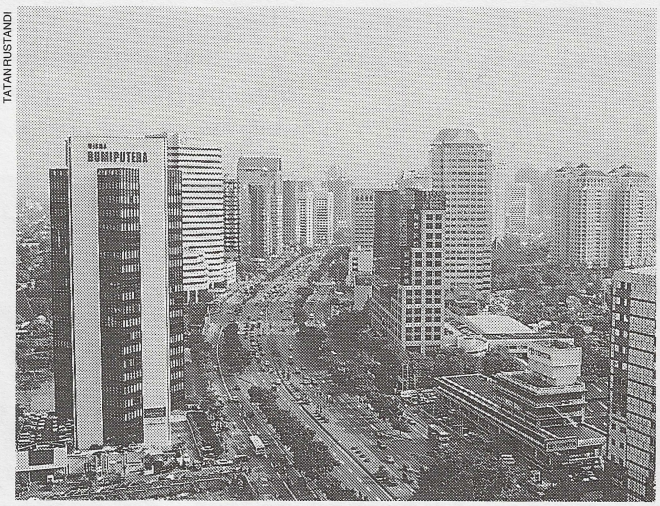
Kenyataan ini membuat banyak pemilik tanah yang berada dalam radius rencana stasiun merasa perlu menaikkan nilai jual propertinya. Di sepanjang jalan Raya Fatmawati, harga tanah terus bergerak dari Rp 1 juta sampai Rp 2,5 juta per meter. Bahkan seorang pemilik tanah di jalan Hidup Baru III, tidak jauh dari jalan Raya Fatmawati, berani mematok harga Rp 750 ribu per meter. Padahal lokasinya berada di tengah perumahan penduduk. "Kawasan Fatmawati akan semakin mahal," kata Denny Boy, developer yang banyak membangun ruko di kawasan ini. Tidak heran bila tanah kosong di Jalan Fatmawati kian langka. Bila masih ada, "Kami berani membayar tinggi," tantang Denny lagi.

Sementara itu, harga tanah di kawasan Mampang juga terpengaruh oleh rencana *subway*. Mungkin karena akses kawasan ini ke rencana stasiun di Blok M, dan Senopati nantinya sangat baik. Harga tanah di sini bergerak dari Rp 700 ribu sampai Rp 1 juta. Untuk lokasi yang terletak di bagian belakang saja sudah ada yang mematok harga Rp 500 ribu permeter. Secara umum, harga tanah di sekitar rencana stasiun Panglima Polim, Blok M, Senopati, dan Senayan naik cukup tinggi. Sekitar Panglima Polim harga bergerak dari Rp 4 juta sampai Rp 6 juta per meter. Blok M Rp 3,5 juta sampai Rp 4 juta. Bahkan ada yang berani membeli di atas Rp 5 juta. "Tapi tidak ada lagi tanah kosong di sini," tutur Nita, salah seorang broker di ERA Panglima Polim.

Lain halnya lokasi di sekitar rencana stasiun Senayan. Walaupun harga melonjak naik, masih banyak pemilik tanah yang berniat menjual propertinya. Harga di sekitar ini ditawarkan Rp 2 juta per meter. Di jalan Ophir misalnya, sebidang tanah seluas 100 m^2, akan dijual dengan harga Rp 2 juta per meter.

Tapi, yang paling meningkat tajam adalah harga lahan di sekitar Menteng. Apalagi kawasan ini memang telah dikenal sebagai permukiman kelas atas. Beberapa bidang tanah kosong di kawasan ini mulai dipatok sampai jutaan rupiah. Bisa jadi karena kawasan ini nantinya memiliki akses sangat tinggi. Menurut Hardjo Tedjakusuma, rencana pembangunan *subway* dengan 15 titik stasiun sangat mempengaruhi harga

TATAN RUSTANDI



KAWASAN SEGITIGA EMAS
NAIK 10-15 PERSEN

DAFTAR HARGA LAHAN DI SEKITAR RENCANA STASIUN *SUBWAY*

NO.	LOKASI	STATUS	HARGA / M	RENCANA
01	Jalan Raya Fatmawati	HM	2.000.000	Komersil
02	Jalan Raya P.Polim	HM	4.000.000	Komersil
03	Jalan W.Monginsidi	HGB	1.200.000	Komersil
04	Jl. Radio Dalam Raya	HM	1.500.000	Komersil
05	Jalan Dasa Raya	HGB	933.000	Permukiman
06	Jalan Jakarta Cinere	HGB	590.000	Permukiman
07	Jalan Semarang Cinere	HGB	500.000	Permukiman
08	Kaimun Jaya Cilandak	HGB	1.350.000	Permukiman
09	Cilandak Tengah	HM	1.000.000	Permukiman
10	Lembang-Cinere	HGB	800.000	Permukiman
11	Cipete Selatan	HGB	1.000.000	Permukiman
12	Jalan Raya Petogokan	HGB	2.000.000	Komersil
13	Poncol-Ragunan	HGB	1.038.251	Permukiman
14	Srengseng sawah	Girik	105.000	Permukiman
15	Ampera Raya	HGB	1.558.440	Permukiman
16	Poltangan/T Barat	Girik	400.000	Permukiman
17	Tanjung IX/T.Barat	HGB	881.000	Permukiman
18	Ring Road Cilandak	HGB	1.000.000	Komersil
19	Jalan P Antasari	HM	1.800.000	Permukiman
20	Cempaka V Bintaro	HGB	425.000	Permukiman
21	Merak IV Bintaro	HGB	810.000	Permukiman
22	Sinabung II	HM	2.031.000	Permukiman
23	Kebagusan/Sepat	HGB	475.000	Permukiman
24	Delman Utama	HGB	700.000	Permukiman
25	Praja II	HM	2.900.000	Permukiman
26	Bendi Besar	HGB	800.000	Permukiman
27	Cileduk-Ulujami	HGB	1.700.000	Permukiman
28	Air Maya/Keb Lama	Girik	750.000	Permukiman
29	Petukangan	Girik	240.000	Permukiman
30	Kemang Timur	HGB	1.200.000	Permukiman
31	Pejaten Barat	HGB	2.000.000	Permukiman
32	Tebet Barat	HGB	1.227.000	Permukiman
33	Setiabudi timur	HM	2.500.000	Komersil
34	Jalan Gatot Subroto	Girik	5.000.000	Komersil
35	Jalan Ophir	HGB	2.000.000	Permukiman
36	Jalan Hangjebat II	HGB	2.600.000	Permukiman
37	Jalan Halimun	Girik	1.500.000	Permukiman
38	Jalan Hangtuah Raya	HGB	2.500.000	Permukiman
39	Jalan Sinabung II	HGB	2.000.000	Permukiman
40	Jalan Jambrut III	HM/STF	2.000.000	Permukiman
41	Jalan Arteri Pd Indah	HM	3.500.000	Komersil
42	Jl. Raya Pejompongan	HM	2.500.000	Permukiman
43	Jalan Raya Bendhil	HM	3.800.000	Komersil
44	Jalan H Jalil	HM	1.750.000	Komersil
45	Setia Budi Barat	HM	2.300.000	Komersil
46	Setia Budi Timur	HM	2.000.000	Komersil
47	Jalan Mangunsarkoro	HGB	2.500.000	Permukiman
48	Jl. Lembang-Menteng	HGB	2.600.000	Permukiman
49	Jl. Kusumaatmadja	HGB	2.500.000	Permukiman
50	Tm Kb Sirih III	HGB	2.000.000	Komersil
51	Tnh Abang II	HGB	2.500.000	Komersil
52	Jalan Alaydrus	HGB	2.300.000	Komersil
53	Jalan Batu tulis	HGB	5.000.000	Komersil
54	Jalan Hasyim Ashari	HGB	3.000.000	Komersil
55	Jalan Gajahmada	HGB	3.000.000	Komersil
56	Jalan H Samanhudi	HGB	3.500.000	Komersil
57	Jalan Alaydrus	HGB	2.000.000	Komersil
58	Jalan Kopi	HGB	1.500.000	Komersil
59	Jalan Kencur	HGB	1.200.000	Komersil
60	Kp Kramat-Marunda	Girik	748.000	Permukiman

tanah. "Lihat saja harga segelintir tanah di daerah belakang jalan Thamrin seperti Kebun Kacang atau Tanah Abang, harganya naik 10 sampai 15 persen," jelas Member Broker ERA Modern yang berkantor di Permata Plaza Jl. Thamrin ini.

Kondisi tersebut hampir sama dengan kawasan Gambir, Harmoni, dan Sawah Besar. Walaupun harga tanah di sepanjang lokasi ini termasuk semu, artinya tidak ada areanya, harga pun masih terus di patok naik. Di Gambir, di mana sejumlah instansi pemerintah terdapat, harga tanah dinilai sampai Rp 6 juta per meter. Ini pun untuk tanah di jalan Budi Kemulian dan jalan Kebon Sirih.

Sedangkan di jalan Batu Ceper, jalan Batu Tulis, dan Pecenongan, masih ditawarkan dengan harga Rp 2,2 juta per meter. Harga ini sedikit lebih murah dibanding harga di sepanjang jalan Gajah Mada yang sudah didongkrak sampai Rp 3,5 juta per meter.

Melihat variatifnya harga lahan di sepanjang rencana pembangunan stasiun *subway*, diperkirakan harga-harga tersebut masih akan terdongkel terus. Bagi pengusaha jeli yang masih memiliki pundi-pundi uang, boleh jadi saat ini adalah peluang emas untuk dapat menikmati keuntungan tahun 2000 nanti, saat beroperasinya seluruh stasiun *Subway* ■

Indra Utama

PERKANTORAN

Menembus Pasar dengan *Strata Title*

Persaingan di sektor perkantoran semakin tajam. Pembangunan gedung-gedung baru terus bermunculan. Betulkah sistem strata title *cukup ampuh menembus kebekuan pasar perkantoran.*

Bisnis properti adalah dunia usaha yang dinamis dan penuh kreasi. Sektor ini terus mengalami perubahan corak, model dan strategi yang sangat cepat, akibat persaingan yang sangat kompetitif. Simaklah di sektor perkantoran. Di seantero wilayah Jakarta yang padat ini, baik di *prime area* maupun di daerah pinggiran kota berdiri menjulang belasan gedung perkantoran, dan akan terus bertambah dengan pembangunan gedung-gedung baru.

Karena itu tak dapat dihindari sektor perkantoran belakangan mengalami *over supply* cukup besar. Bila tahun 1980 *occupancy rate* perkantoran mampu menembus angka 100 %, pada tahun 1992 ketika semua orang ramai-ramai terjun ke sektor ini, *over supply* tak terhindarkan. Tingkat *vacancy rate* menembus angka 15 %. Inilah waktunya redup. Di saat banjir ruang perkantoran terjadi, harga sewanya anjlok secara drastis. Simaklah yang pernah dialami Gedung Arthaloka yang berlokasi di Jl. Sudirman. Pada tahun 1980-an harga sewa per bulan gedung ini mencapai US$ 35 per m^2, tetapi memasuki tahun 1990-an harga sewanya anjlok hanya US$ 12,5. Nasib malang ini tidak hanya dialami oleh gedung Arthaloka yang usianya relatif tua. Hampir semua gedung perkantoran yang baru pun mengalami nasib serupa. Di CBD harga sewa rata-rata jatuh antara US$ 10 - 15 per m^2. Bahkan nasib lebih buruk menimpa gedung di *secondary area*. Tarif sewanya jatuh sampai US$ 8 - 10 per bulan.

Sebetulnya demand ruang perkantoran di CBD relatif tinggi. Menurut Bayu Utomo, Senior Manager Research & Cunsultancy PT Procon Indah , sejak tahun 1992 sampai 1994 di kawasan ini tiap tahunnya terserap 200.000 m^2. Di Asia hanya Jepang yang mampu menembus angka ini. Jadi sebetulnya soal permintaan tidak menjadi kendala. Justru problem itu timbul karena pasoknya melimpah. Bila gedung-gedung selesai dibangun, sampai akhir tahun 1995 saja akan ada tambahan pasok 334.000 m^2. Pasok itu berasal dari Jakarta Stock Exchange, Mashill Tower, Bapindo Centre I&II, Empire Tower, Great River Tower, Exim Tower dan Adhi Building. Artinya, pada tahun ini terjadi *over supply* 134.000 m^2. Bila harga sewa US $ 12,5 per bulan, maka dari ruang kosong tersebut melayang Rp 3,68 miliar. Kondisi ini, menurut Bayu tentu merupakan pukulan telak terhadap kelangsungan bisnis mereka.

Karena itu untuk menembus kebekuan pasar perkantoran sejumlah pengusaha membuat terobosan baru dengan sistem *strata title*. Grup Lippo lah yang memulai. Dengan sistem *strata title*, kelompok ini terbukti sukses menjual Sudirman Tower yang berlokasi di Jl. Sudirman. Gedung perkantoran setinggi 24 lantai yang beroperasi sejak tahun 1994 ini sekarang sudah tidak menyisakan ruang kosong. Semuanya terjual habis. Tentu saja sukses Lippo ini membawa untung tidak kecil. Dengan harga jual sebesar US$ 2.520 - 3.650 per m^2, Lippo pasti meraup untung belasan miliar. Bila diambil rata-rata harga jualnya US$ 3.000 per m^2, maka dari 20.000 m2 lantai gedungnya itu dia mengantongi Rp 120 miliar. Padahal investasi yang dikeluarkan Lippo untuk membangun Sudirman Tower hanya Rp 105 miliar. Maka dari sini saja dia menarik untung Rp 15 miliar.

Boleh jadi sukses Lippo inilah yang menarik para pengusaha properti mengikuti jejaknya. Sejak Sudirman Tower diluncurkan, tak kurang 10 gedung baru yang semuanya berlokasi di kawasan CBD dijual dengan cara *strata title*. Di Jl Rasuna Said ada Times Square, Staco Graha dan Empire Tower. BII Plaza dan City Tower di Jl. MH. Thamrin. Lippo Life Centre I&II dan Adhi Building di Jl.

TAUFIK RUSTAMIDI

TIME SQUARE
TERJUAL 90%

Gatot Subroto. Dan di Jl. S. Parman anda akan menemukan *Gateway Extension*. Sedangkan di Jl. Sudirman Grup Sahid membangun perkantoran Menara Sahid setinggi 38 lantai. Bila semuanya selesai maka hingga tahun 1997 diperkirakan total *stock strata title* bakal mencapai 222.000 m^2.

Kelompok Prasidha menawarkan alternatif lebih revolusioner lagi. Sistim yang diterapkan bukan leasing, bukan *strata title*, tapi sertifikat HGB. Layaknya membeli rumah, di Kuningan Office Park yang dibangun Grup Prasidha, pembeli akan mendapatkan gedung dan kaveling sekaligus. Produk baru ini pun cukup mendapat respon positif. Menurut Indri Gessa, Direktur Eksekutif KOLL IPAC, yang memasarkan Kuningan Office Park, minat masyarakat untuk membeli di sini melebihi persediaan.

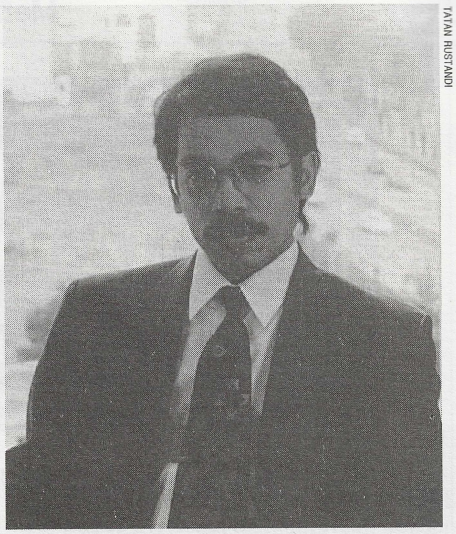
Untuk tahun 1995 saja diperkirakan pasok perkantoran *strata title* akan mencapai 167.200 m^2. Pasok itu berasal dari enam gedung yang pembangunan akan selesai tahun ini. Minat konsumen untuk membeli *strata title* cukup membesarkan hati developer. Menurut Bayu Utomo, saat ini *pre-commitment* hampir mencapai 80 %. Karena itu tidak salah bila berbagai kalangan menyebut sektor properti adalah industri yang paling cepat pertumbuhannya dan paling berani ekspansi. Jangan kaget bila sektor properti menjadi pembeli terbesar dari *strata title*. Menurut Bayu, sektor properti menempati peringkat pertama sebesar 30 %, peringkat di bawahnya adalah *manufacturing* sebesar 26 %, *banking* 12 % dan *trading* 10 %.

Soal lokasi bagi indusri properti memang masih menjadi *leading factor*. Meskipun sama-sama di kawasan CBD, lokasi paling strategis lah yang mempunyai nilai lebih dan prospek lebih baik. Di Jl. Sudirman harga *strata title* per m^2 sekitar US$ 2.500, di Jl. Rasuna Said US$ 2.000 dan Jl. Gatot Subroto sekitar US$ 1.600. Seperti Menara Sahid meskipun ditawarkan US$ 2.500 per m^2 peminatnya cukup bagus. Menurut Exacty Sukamdani, Director Sahid Inti Dinamika, gedung miliknya yang berlantai 51.160 m^2 ini posisi terjual dan *comitment* mencapai 47 % atau *equivalen* 16 lantai. Tingkat penjualan Menara Sahid ini boleh dibilang luar biasa. Sebab pembangunannya baru akan dimulai bulan Mei ini. Tidak mustahil sampai akhir tahun 1995 penjualannya akan menembus 75 %. Begitu juga Times Square, ruang tersisa tinggal 10 % saja.

Minat besar untuk membeli *strata title* ini sempat mengundang kekawatiran akan melumpuhkan pasar sewa perkantoran. Tetapi hal ini dibantah kalangan properti. Menurut Bayu, sistem *strata title* sama sekali tidak mengganggu pasar sewa. Yang terkait langsung justru soal *over supply*. Hal ini dapat dilihat kondisi 1995, dimana tingkat *physichal occupancy* atau *tenant* yang berada di dalam gedung di perkantoran sewa terutama di CBD mencapai 92 %. Bahkan untuk gedung yang akan jadi tahun 1995 *pre-commitment* mencapai 70 %. Di Jakarta Stock Exchange *commitment* mencapai 80 %. "Jadi, *strata title* hanya masalah *timing* saja. *Pressure* dari beberapa faktor seperti, *over supply*, *interest rate* dan TMP mendorong pengusaha memilih sistim ini", ujar Bayu kepada *Properti Indonesia*. Dengan *strata title* mereka lebih *save*, tambahnya.

Pendapat senada dikemukakan oleh Indrarto Kartohadiprodjo, Direktur Utama PT Samudranayaka Grahaunggul, perusahaan yang mengelola gedung Graha Unilever di Jl. Gatot Subroto. Menurut Indrarto, pada hakekatnya antara keduanya mempunyai *target market* yang berbeda. Perusahaan-perusahaan MNC meskipun mempunyai uang melimpah toh lebih senang menyewa kantor dari pada membeli *strata title*. Ia contohkan, *anchor tenant*-nya dari Graha Unilever adalah PT Unilever yang menyewa sekitar 60 % dari total luas lantai yang disewakan. Sekarang yang kosong tinggal 2 %, ujar Indrarto.

Terlepas dari pro dan kontra, sistim *strata title* sudah terlanjur menjadi alternatif di samping sistim sewa. Tidak tertutup kemungkinan di masa datang *strata title* akan lebih banyak diminati oleh para pengusaha. Sebab bagi pengusaha dengan memiliki gedung sendiri berarti suatu investasi yang menguntungkan. Di samping itu mereka juga tidak perlu harus mengeluarkan biaya sewa setiap bulan yang nilainya tidak kecil ■ *HP*



TATAN RUSTANDI

BAYU UTAMA
PASAR SEWA TIDAK TERPENGARUH

YANG MASUK LEWAT STRATA TITLE DI JAKARTA SAMPAI 1996

No.	Nama Gedung	Developer	Grup	L.Bangunan (m2)	Operasi	Harga (US$/m2)
1.	Kanindo Plaza	Kanindo Nugratama	Kanindo	20.000	1991	2.400-2.650
2.	Sudirman Tower	Lippoland Developt.	Lippo	20.000	1994	2.520-3.450
3.	Adhi Building	Adhi Realty	Adhi Karya	24.400	1995	1.600-2.000
4.	Times Square	Kalindo Irama Griya	Kalbe/Indorama	30.000	1995	2.200-2.500
5.	Empire Tower	Kuningan Persada	Napan	49.800	1995	1.800-2.500
6.	Lippo Life Centre	Lippoland Developt.	Lippo	40.000	1995	*
7.	BII Plaza	Duta Pertiwi	Sinar Mas	11.000	1996	*
8.	Gateway Extension	Perdana Pranata	Timur Djaja	9.747	1996	1.050
9.	City Tower	Thamrin Graha P.	Kanindo/Mercu B	37.000	1996	2.650-3.000
10.	Century Tower	Kanindo Land	Kanindo	40.000	1995	1.600-2.200
11.	Victoria Centre	Tri Multi Makmur	Panin	6.320	1994	1.850-2.050
			Total :	288.267		

Catatan : *) data tidak tersedi **Sumber :** *Pusat Data Properti Indonesia dan Procon Indah/JLW*

PROPERTI
INDONESIA

Menyelenggarakan seminar terbatas dua hari

STRATEGI PENGEMBANGAN KOTA-KOTA BARU DI INDONESIA

Mengkaji Masalah dan Solusinya

Senin-Selasa, 19-20 Juni 1995, Golden Ball Room - Jakarta Hilton International Hotel

Keynote Speaker :

Ir. Akbar Tandjung

Menteri Negara Perumahan Rakyat RI/Ketua BK4PN

Rencana Pembicara :

Hari Pertama :

Arah Pengembangan Kota Kota Baru dalam Perspektif Kebijakan Tata Ruang
Pembicara : **Ir. Ginandjar Kartasasmita**
Menteri Negara Perencanaan Pembangunan Nasional RI / Ketua Badan Koordinasi Tata Ruang

Masalah Penguasaan Lahan dalam Skala Luas bagi Pengembangan Kota Kota Baru
Pembicara : **Ir. Soni Harsono**
Menteri Negara Agraria RI/Ketua Badan Pertanahan Nasional

Sejarah Pengembangan Kota Kota Baru di Indonesia
Pembicara : **Ir. Ciputra**
Chairman Sang Pelopor

Pengembangan Kota Kota Baru dan Dampaknya terhadap Rencana Tata Ruang di Daerah : Pengalaman Daerah Tingkat II Tangerang.
Pembicara : **Kolonel H. Saifullah A.R.**
Bupati Kepala Daerah Tingkat II Tangerang

Pengembangan Kota Kota Baru dalam Perspektif Pengusaha (Developer) Swasta Kasus Bintaro Jaya, Bumi Serpong Damai, Modern Land, Kelapa Gading.

Aspek Tata Ruang dalam Pembangunan Kota Kota Baru
Pembicara : **Djoko Suyarto Ph.D**
Planologi
Prof. Dr. H. Danisworo
Ketua Tim Pengendalian Arsitektur Kota

Hari Kedua

Masalah Pembangunan Infrastruktur dan Keterkaitannya dalam Pengembangan Kota Kota Baru
Pembicara : **Ir. Radinal Moochtar**
Menteri Pekerjaan Umum RI

Masalah Administrasi dan Manajemen Kota-Kota Baru : Tinjauan dalam Perspektif Undang Undang Pemerintah Daerah
Pembicara : **Yogie S. Memet**
Menteri Dalam Negeri RI

Penanganan Masalah Dampak Lingkungan dari Pembangunan Kota Kota Baru
Pembicara : **Ir. Sarwono Kusumaatmaja**
Menteri Negara Lingkungan Hidup RI

Kemitraan Swasta dan Pemerintah dalam Pengembangan Kota Kota Baru : Pengalaman Pemda Tingkat II Bekasi
Pembicara : **Kolonel H. Moch. Djamhari**
Bupati Kepala Daerah Tingkat II Bekasi

Pengembangan Kota Kota Baru dalam Perspektif Pengusaha (Developer) Swasta : Kelas Lippo Land, Kota Legenda, Citraland (Surabaya)

Pengembangan Kota Baru sebagai Faktor Pendorong Pertumbuhan Regional ; Pengalaman Kota Surabaya
Pembicara : **Kol. H. Soenarto Soemoprawiro**
Walikota Madya Surabaya

Aspek Sosial Ekonomi dan Masalah Administrasi Pemerintahan dalam Pengelolaan Kota Kota Baru
Pembicara : **Dr. Prijono Tjiptoherijanto**
Deputy I Lembaga Administrasi Negara
Dr. Paulus Wirotomo
FISIP - UI

Untuk keterangan lebih lanjut, hub. **Sdri. Yusri, Upit**, telp. **7255315, 7253470, 7253471**
BUNGUR GRAND CENTRE Blok A-2, Jl. Ciputat Raya No. 4-6, Kebayoran Lama, Jakarta 12240

RUMAH SUSUN MEWAH

Menjaring Kelas Atas di Koridor Emas

Setengah dari pasok apartemen yang akan beroperasi tahun depan berada di kawasan segitiga emas. Persaingan sangat tinggi. Apa masing-masing keunggulan mereka? Benarkah calon pembeli diuntungkan?

Gonjang-ganjing bisnis properti sama sekali tak mengurangi semangat developer untuk "memoles" wajah metropolitan. Lihat saja marak pembangunan apartemen kelas atas di sepanjang Jalan Casablanca- Dr Satrio-KH Mas Mansur. Di sepanjang kawasan emas inilah hampir sebagian besar developer memasok ribuan unit rumah susun mewah di Jakarta.

Di jalan Casablanca saja, empat developer sedang giat-giatnya membangun proyek apartemen mereka. Antara lain Java House, Casablanca Apartment, Casa Grande, dan Kuningan Tower. Yang terakhir ini, meski pernah disegel Dinas P2K, kelihatannya tetap berniat mewujudkan proyek mereka. Satu lagi, grup PSP konon juga membidik kawasan Casablanca untuk membangun sejumlah apartemen dan *office space*.

Sementara itu, jalan Dr Satrio pun menerima beban cukup besar. Tercatat masing-masing Apartemen Citraland Regency, Embassy Tower, The Ambassador dan Grand Kuningan yang memilih jalur ini. Dari keempat proyek ini, progres Citraland Regency terlihat cukup baik. Sedangkan yang membidik jalan KH Mas Mansur, tercatat Sahid Apartment, Batavia City, Pavilion Park. Tidak jauh dari Batavia City, grup Matahari pun berniat membangun Diamond Apartment.

Hampir 10.000 unit apartemen akan selesai dibangun tahun depan berada di sepanjang tiga jalur ini. Jumlah tersebut hampir setengah dari 22.830 unit yang akan dibangun di kawasan bisnis terbesar di ibu kota. Belum termasuk beberapa rencana proyek yang akan dikerjakan.

Kenyataan ini dapat dimaklumi, mengingat kalangan eksekutif yang berkantor di kawasan segitiga emas itu memang menjadi incaran para developer. Tidak mengherankan bila masing-masing developer berusaha menampilkan konsep hunian yang seideal dan semaksimal mungkin.

Ambil contoh Java House. Beberapa kali developer apartemen tersebut melakukan perbaikan-perbaikan produk yang akan mereka tawarkan. "Pokoknya kami ingin tampil beda dengan yang sudah ada," ujar Ira Soelistiyo, direktris PT Setdco Grahamandura, developer Java House.

Melihat harga masing-masing unit apartemen yang dipasarkan, rata-rata dijual di atas US $ 1.000 per sqm. Saat ini Sahid Apartemen malah telah menjual hampir US $ 4.000 per sqm. Sejak *launching* perdana, PT Sahid Inti Dinamika telah menaikkan harga jual tiga kali. Artinya, terbukti Capital gain apartemen di kawasan ini memang tinggi. Harga paling rendah saat ini dipatok oleh Apartemen Casa Grande, yakni US $ 981 per sqm. Menurut Agus Samian, staf PT Angkasa Interland, mereka berhasil menjual tahap I hampir 80 unit. Di atas lahan 2 hektar, developer hanya akan membangun 988 unit apartemen bergaya modern.

Walaupun berada di lokasi emas, harga unit apartemen disini tidak lebih mahal dari *landed houses* pada kelas yang sama. Bagi eksekutif muda dengan keluarga kecil, tinggal di apartemen lebih menarik, karena dapat menghemat waktu, biaya, dan tenaga.

Dari sejumlah apartemen tersebut, Java House boleh dibilang pemasok unit terbesar di kawasan ini. Di atas area 93.000 m^2, akan dibangun 9 tower apartemen

BB

APARTEMEN CASA GRANDE TERMURAH ?

dengan 2040 unit. Tahap pertama akan dibangun 600 unit. Produk properti pertama grup Setdco ini terlihat berusaha menyodorkan konsep dan kreasi yang lain dari pendahulunya.

Selain memadukan konsep 3 in 1, Java House memadukan apartemen mereka dengan sebuah mall bertaraf internasional seluas 76.000 m^2. Antara mall dan apartemen dibuat pemisahan yang jelas. Artinya, *privacy* penghuni tetap dinomorsatukan. Begitu pula dengan disain bangunan apartemen. Bagian-bagian disain bangunan apartemen Java House banyak diilhami oleh ide-ide klasik Setiawan Djodi yang memang memiliki jiwa seni tinggi.

Dari sejumlah apartemen yang mengambil lokasi di sepanjang koridor segitiga emas ini, baru tercatat Java House yang menyediakan fasilitas pendidikan di areal mereka. Untuk menampung lonjakan kebutuhan pendidikan tingkat TK dan SD para penghuni, pihak developer telah menyediakan sarananya.

Kelebihan lain dari proyek Setiawan Djodi ini adalah sistem pembayaran yang cukup *fair* dan bukan *pre project selling*. Calon pemilik yang telah melakukan transaksi, sebelum bangunan diserah-terimakan, uang angsuran pembeli tidak digunakan developer untuk *cost* proyek, tapi disetor ke bank. Pembeli berhak untuk mendapat bunga bank dari uang yang ada sesuai dengan bunga tabungan yang berlaku.

Namun, developer Apartemen Kuningan Tower lebih berani dari pesaing yang lain. Untuk setiap pembeli unit apartemen ini, pihak developer memberikan jaminan sewa. Developer memberikan jaminan untuk setiap unit apartemen disewa oleh pihak ketiga selama 3 tahun. "Setiap awal tahun akan kami berikan bilyet giro untuk pembayaran sewa," kata Benny W.Antono, Manajer Pemasaran Kuningan Tower.

Bagi calon konsumen, banyaknya alternatif produk apartemen di sepanjang koridor segitiga emas dengan iklim kompetisi yang sangat tinggi, jelas sangat diuntungkan. Selain fasilitas dan kelebihan yang ditawarkan sangat lengkap, harga pun tentu relatif bersaing. Sekarang tergantung Anda untuk menentukan pilihan terbaik, baik sebagai hunian ideal, maupun investasi masa depan ■ *IU/JY*

APARTEMEN SEPANJANG CASABLANCA - DR. SATRIO - K.H. MANSYUR

NO.	APARTEMEN	LOKASI	AREA	HARGA (per sqm)	UNIT	KDB	KLB	DESAIN
1.	Citraland Regency	Jl. Dr Satrio	11.400 M²	US $ (2.500-2.800)	305	22,12 %	6,25	Modern klasik
2.	Java House	Casablanca	93.000 M²	US $ (1.000-1250)	2040	37%	-	Gaya klasik
3.	Sahid Palace	KH Mas Mansur	10.000 M²	US $ (3.900-4.000)	188	55 %	4,5	Modern dengan variasi klasik
4.	Casablanca	Casablanca	18.500 M²	US $ (1.500-1.800)	476	38 %	3,675	Modern
5.	Batavia City	KH Mas Mansur	20.000 M²	US $ (1.400-1.800)	612	40 %	4	Post modern
6.	Casa Grande	Casablanca	20.000 M²	US $ 981-1.485	988	-	-	Modern
7.	Embassy Tower	Dr Satrio	8.330 M²	US $ (2.100-2.800)	225	45 %	5	Gaya New York abad 20 dan Belanda
8.	The Ambassador	Dr satrio	12.850 M²	Rp (3 juta- 4 juta)	138	40 %	4,366	Modern dengan konsep multi used fungtion
9.	Pavillion Park	KH Mas Mansur	23.000 M²	US $ (2.400-2.700)	232	24,19 %	3,19	Georgian style

LANSEKAP	KEAMANAN	KELEBIHAN	PARKIR (MOBIL)	FASILITAS	SISTEM PEMBAYARAN
Tropiks	Video phone, card system untuk masuk ke masing-masing unit electronic security system selama 24 jam, security guard.	Merupakan bagian dari Citraland Golden Triangle seluas 13,5 ha yang terdiri dari gedung perkantoran, pusat perbelanjaan dan hotel	400	Kolam renang, lapangan tenis, squash, taman bermain anak-anak	1. Cash 2. Cash bertahap dengan aturan : Booking fee US $ 2.500, 2 Minggu kemudian membayar DP 10 %, 2 Minggu kemudian mulai mencicil sampai Des'95. 3. Menggunakan fasilitas KPA, dengan aturan: - Booking fee US $ 2.500, 2 Minggu kemudian membayar DP 10 %, selebihnya dibayar dengan KPA, Bank yang menjalin kerja sama adalah Bank Artha Graha dan Jaya Bank.
Gaya tropik	Acces Card dan CCTV	Dipadukan dengan mall standar internasional seluas 76.000 M2, yang mencakup Super market, departemen store, restaurant & cafes, bioskop dan sarana rekreasi lainnya.-External ligting yang menarik. Akan menjadi landmark segi tiga emas, taman bermain	2500	Kolam renang, fitness centre, Jogging track, sauna, tennis, ruang perawatan anak, perpus-takaan, laundry & Dry cleaning, klinik, beauty centre, Ruang serba guna, Sekolah TK, SD, taman bermain, minimart & Brasserie dan coffee,unit pemadam kebakaran.	1. Tunai 2. Booking fee US $ 2500, DP 5 % kemudian mencicil 1 % selama 25 bulan dan sisanya dibayar melalui KPA.
Gaya Bali	Video Phone dan acces card	- Menggunakan manajemen hotel bintang lima - Penghuni mendapatkan prioritas pelayanan di sahid Jaya Hotel.	650	Kolam renang, squash, tenis, jogging track, taman bermain, fitness centre, laundry & Dry cleaning, Mini store, klinik,lounge, business centre dengan fasilitas alat komunikasi seluruh dunia, catering service,house keeping service dan MATV.	1. Tunai 2. Tunai bertahap, booking fee US $ 2.500, DP 30 %, sisanya dicicil sampai Februari '95. 3. Booking fee US $ 2.500,DP 30 % sisanya dengan menggunakan fasilitas dari SGP Bank.
Gaya tropick	- CCTV - Video Phone - Acces Card	- Lokasinya di sudut Jl. sahardjo dan Jl. Casablanca. - Tersedia ganzet yang dapat menyokong penuh setelah 10 detik setelah listrik padam. - 3 kolam renang/1 dasar pasir laut.	570	Kolam renang, putting green, bussines centre, lounge, conveniece store, laundry, tenis, mini market, fitness centre, restauran, sauna, coffe shop dan parabola.	1. Tunai 2. Tunai bertahap, booking fee US $ 2.500, DP 10 % dan sisanya dicicil 30 kali, masing-masing sebesar 3 %. 3. Booking fee US $ 2.500, DP 5 %, kemudian membayar 1 % selama 20 kali dan sisanya dibayar melalui KPA.
Gaya tropik	CCTV dan Acces card	- Merupakan proyek PMA, Risjad brasali group kerjasama dengan Marubeni dan Tomen Corporation dari Jepang. - Di Lokasi yang sama, juga akan dibangun hotel, perkantoran dan pusat perbelanjaan.	1000	Kolam renang, whirl pool, tenis, squash, taman bermain, jogging track, bussines centre, perpustakaan, fitness centre, sauna, restaurant, supermarket, bank, laser disc rental, kantor pos, laundry, play group,karaoke, salon, kecantikan,ruang serba guna	Booking fee 2 %, membayar 1 % selama 30 bulan, selebihnya dapat dibayar kontan atau melalui KPA.
Gaya tropik	Acces card dan CCTV	- Menggunakan sistem intelejen, sehingga penghuni dapat mengen-dalikan perlatan seperti lampu, sistem keamanan, Ac, TV dan peralatan rumah tangga lainnya dari manapun di dunia melalui hubungan telekomunikasi.	1200	Kolam renang, 3 lapangan tenis, putting green, taman bermain, joging trak fitness centre, ruang serba guna barbeque area, bar, restaurant, MATV, mini market, laundry, Laser & Video rental Shop, Musolla dan gudang.	1. Booking fee Rp 5 juta, selebihnya dibayar tunai. 2. Booking fee Rp 5 juta, DP 5 % bulan berikutnya 5 % dan selebihnya dibayar tuani melalui KPA 3. Booking fee Rp 5juta, DP 5 %, selama 25 bulan membayar 1 % dan 70 % dibayar melalui KPA atau tunai.
Garden	Closed circuit TV, keamanan 24 jam, Video phone	- Berada di kawasan Diplomatik grand kuningan.	500	Kolam renag, tenis aerobics studio, sauna, jacuzzi, massege room, restaurant, cafe, lounge, druge store, taman bermain, valet dan consirege.	1. Booking fee US $ 5.000, 2 Minggu kemudian membayar DP 5 %,bulan pertama sampai bulan ke 25 membayar 1 % dan 70 % dibayar tunai atau KPA. 2. Booking fee US $ 5.000, 2 Minggu kemudian membayar DP 10 %, bulan pertama sampai bulan ke 10 membayar 1 % dan 80 % dibayar tunai/KPA 3. Booking fee US $ 5.000, 2 Minggu kemudian membayar DP 5 % dan 95 %dibayar tuanai atau KPA
Natural style	CCTV & Video phone	- Kompleks aprtemen yangg dipadukan dengan perkantoran dan pusat perbelanjaan perdana dalam master plad grand kuningan	800	Kolam renang, jacuzzi, pusat kebugar-an, ruang pertemuan arena bermainfood court, super market, back up ganzet.	Booking fee Rp 5 juta, uang muka 5 %, mengangsur 24 % selama 24 bulan, 70 % dibayar pada bulan ke 25 dengan tunai atau KPA. Discount 20 %
semi tropik	CCTV & Video phone	fasilitasnya setara dengan hotel	951	Fitness centre, club house, kolam renang, whir pool, tenis, joging track, taman bermain, travel agent, restaurant, klinik, bank, pusat bisnis, squash dan sauna.	1. Booking fee US $ 5.000, DP7,5%, kemudian selebihnya dibayar tunai. 2. Booking fee US $ 5.000, DP 7,5 %, kemudian 30 % dicicil sampai desember 1995 dan selebihnya dibayar tunai atau melalui KPA.

RUMAH BANDAR

Berpotensi Besar Merebut Pasar

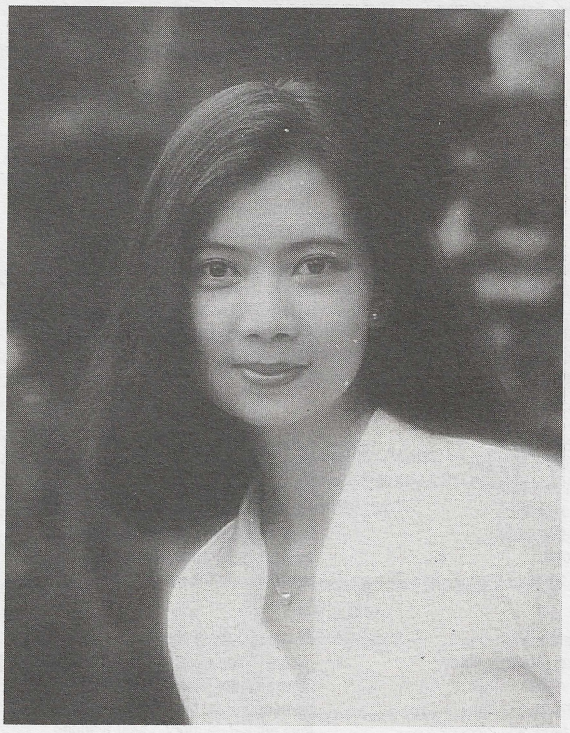
Bisnis rumah bandar (town houses) menjanjikan keuntungan berlipat, karena permintaan sewa saat ini cukup tinggi. Lokasi mana yang jadi idaman?

Pernahkah Anda memasuki sebuah kompleks perumahan yang hanya terdiri puluhan unit rumah kelas menengah atas, dikelilingi tembok tinggi, rumahnya tanpa pagar dengan dihiasi taman indah, ada aneka fasilitas olah raga dan memiliki aksesibilitas ke sentral bisnis? Itulah yang dinamakan rumah bandar atau orang sering menyebut *townhouse*.

Perkembangannya memang tidak sepesat sub sektor properti lain seperti real estate, apartemen ataupun perkantoran. Namun bagi pelaku bisnis properti yang mempunyai tanah tidak terlalu luas, mungkin hanya 5.000 m^2 dan tersedia aksesibilitas yang baik ke pusat bisnis, agaknya rumah bandar dapat dijadikan alternatif pilihan.

Untuk DKI Jakarta, menurut Ria Fariani, Manager Residential Leasing PT Colliers Jardine, kawasan Jakarta Selatan paling banyak dilirik para investor rumah bandar. Seperti Pasar Minggu, Kemang, Pondok Labu dan Lebak Bulus. Lebih lanjut dia menuturkan, selain udaranya masih sejuk, aksesibilitasnya baik, juga ditunjang sejumlah fasilitas yang dibutuhkan keluarga. Misalnya rumah sakit, pusat perbelanjaan, gedung bioskop dan sekolah internasional. Maka tidak heran jika banyak ekspatriat, terutama yang berasal dari negara-negara Eropa dan Amerika lebih suka memilih tinggal di Jakarta Selatan.

Saat ini ada dua versi pemasaran rumah bandar yang digunakan, yakni dijual dan disewakan. Merangkum pendapat beberapa kalangan, hal ini sama-sama menguntungkan. Hanya saja kalau disewakan pengembalian investasinya membutuhkan waktu lebih lama ketimbang kalau dijual.



TATAN RUSTANDI

RIA FARIANI
PASAR RUMAH BANDAR TINGGI

"Keputusan developer untuk menjual atau menyewakan rumah bandarnya tergantung dari lokasi," ungkap Ria. Rumah bandar yang berlokasi di Kemang umumnya disewakan, sedang yang berada di pinggiran, belakangan ini mulai banyak yang dijual. Permintaan sewa rumah bandar saat ini cukup tinggi. Karena dari waktu ke waktu para ekspatriat cenderung memilih tinggal di rumah bandar dari pada dipermukiman biasa. Dengan alasan keamanan, fasilitas dan pengelolaannya yang lebih baik.

Dibandingkan apartemen, rumah bandar juga memiliki beberapa kelebihan. Pertama, dengan luas lantai yang sama, harga sewanya lebih murah. Kita ambil contoh harga sewa rumah bandar dan apartemen yang berlokasi di Kemang. Di Evergreen untuk tiga kamar tidur plus biaya pengelolaan US $ 2.500 per bulan, dan di Garden Residence Kemang Jaya lantai ke-2 per bulan US $ 3.250.

Kedua, mengingat penghuninya lebih sedikit maka penghuni dapat menggunakan fasilitas secara optimal. Ketiga, peraturannya tidak seketat di apartemen, sehingga memungkinkan para penghuni menjamu koleganya di rumah.

Sayangnya, fasilitas yang disediakan di rumah bandar umumnya belum selengkap di apartemen.

Dari hasil survai *Properti Indonesia* ke beberapa rumah bandar sewa di Jakarta Selatan, dimasing-masing lokasi, tingkat huniannya bervariasi, sesuai kondisi lingkungannya. Kita ambil contoh rumah bandar Orange Glen yang berlokasi di Jl Jeruk Purut, Kemang. Menurut keterangan Ninik, pengelola rumah bandar tersebut, dari 16 unit yang disewakan, kini tinggal 1 unit yang masih kosong. Rumah bandar Jati Padang di Jl Raya Jati Padang, dari 26 unit yang tersedia baru tersewa 4 unit. Sedang Pondok Labu Garden di Jl Pangkalan Jati I, menurut Nugroho, staf pengelolanya, dari 36 unit sudah terisi 25 unit.

Perkembangan rumah bandar yang dijual pun tidak kalah menariknya. Menurut pendapat Kartika Hendrarto, Direktur Pemasaran PT Sutiasco Prima,

bagi developer lebih menguntungkan menggunakan sistem jual. Sebab jangka pengembalian investasinya lebih cepat. "Permukiman dengan konsep rumah bandar peminatnya sangat besar," katanya. Lagi pula, lanjutnya, developer tidak perlu susah-susah mengelola, sehingga resikonya lebih kecil. Maka, setelah berhasil memasarkan Tropical Compound I, kini dia siap memasarkan , Pesona Pangkalan Jati.

Grup Pesona saat ini juga sedang memasarkan rumah bandar Pesona Exclusive Lenteng Agung di kawasan Pasar Minggu. Di atas tanah kurang lebih 1 Ha di Jl Raya Lenteng Agung, kini sedang dibangun 23 unit, dengan luas bangunan minimal 389 m^2 hingga 600 m^2. Sementara luas kavlingnya berkisar antara 476 m^2 hingga 848 m^2.

Dibilangan rumah sakit Fatmawati juga sedang dipasarkan rumah bandar Wijaya Kusuma. Namun dibandingkan dengan Pesona Exclusive, ukuran rumah yang ditawarkan jauh lebih kecil. Disini PT Jaya Lestari Sejahtera menawarkan 14 unit rumah dengan luas bangunan 258 m^2 sampai 239,8m^2, sedang kavlingnya mulai dari 131,25 m^2 hingga 242,6 m^2.

Sementara itu, PT Cirendeu Griyapermai mulai memasarkan rumah bandar Prima Garden di Jl Raya Cirendeu, Ciputat. Menurut keterangan Silvi, staf pemasaran rumah bandar tersebut, kini developer sedang membangun rumah sebanyak 45 unit di atas tanah seluas 2,2 Ha. Ukuran rumah dan kavling di Prima Garden relatif kecil. Yakni minimal luas bangunan 265,74 m^2 dengan luas kavling 220 m^2 dan maksimal luas bangunan 394 m^2 dengan luas kavling 326,54 m^2.

Harga yang ditawarkan masing-masing developer pun cukup variatif, sesuai dengan lokasi rumah bandar tersebut. Sebagai perbandingan, kita ambil contoh ukuran rumah dan tanah yang hampir sama. Misalnya di Prima Garden T 265,74/220 Rp 342.261.500, di Wijaya Kusuma T 258/242,6 Rp 674.297.303. Sedang di Pesona Exclusive Lenteng Agung yang menawarkan rumah berukuran dua kali lebih besar, untuk T 448/448 harganya Rp 854.600.000.

Dari harga di atas, terlihat rumah bandar yang berlokasi di Fatmawati menawarkan harga tertinggi. Hal ini bisa dipahami, karena selain memiliki aksesibilitas yang baik menuju ke segitiga emas, juga dekat dengan sekolah internasional yang berlokasi di Kemang maupun Pondok Indah.

TATAN RUSTANDI

RUMAH BANDAR DI JAKARTA SELATAN
DIMINATI EKSPATRIAT DARI AMERIKA DAN EROPA

Harga rumah bandar juga sedikit lebih mahal ketimbang real estate. Sebagai contoh, kita bandingkan rumah bandar Wijaya Kusuma dengan real estate terdekat Bumi Karang Indah. Harga di Wijaya Kusuma belum termasuk PPN 10 persen T 235,6/218 Rp 610.790.389, sedang di Bumi Karang Indah untuk T 234/377 Rp 588.900.000 sudah termasuk PPN.

Meskipun harganya mahal, karena disajikan eksklusif dan privacy sambutan masyarakat pun cukup besar. Di Pesona Exclusive Lenteng Agung sejak dipasarkan pertengahan tahun 1994, sekarang tinggal 5 unit lagi. Demikian pula dengan Prima Garden, sejak dipasarkan 3 bulan lalu, menurut keterangan Silvi, sudah terjual 14 unit.

Apakah harga jual tersebut, jika disewakan kembali akan menguntungkan? Kita ambil contoh rumah bandar yang dijual di Wijaya Kusuma dengan rumah bandar yang disewakan di Pondok Club Villas. Untuk rumah bandar berukuran 239 m-2, di Wijaya Kusuma dijual Rp 458.911.579. Dan di Pondok Club Villas dengan kondisi siap huni disewakan per bulan US $ 2.900 atau Rp 6.423.500. Maka dihitung secara sederhana return on investment (ROI) akan tercapai pada tahun ke-6.

Bagi masyarakat pembeli rumah bandar yang ingin menyewakan kembali, selain memperhatikan faktor lokasi, Ria menyarankan untuk memperhatikan pula arsitektur dan disain bangunannya. Sebab para ekspatriat lebih suka disain bangunan yang tidak harus menyalakan AC dan listrik sepanjang hari. Kemudian ruang keluarga berikut ruang makan cukup luas, serta ruang dapurnya tidak terlalu sempit. Sedang arsitektur bangunannya, akhir-akhir ini mereka kebanyakan menyenangi gaya mediteranian.

Seiring dengan program pemekaran kota, lokasi rumah bandar juga mulai berkembang di kota baru. Salah satu developer yang sudah merintis adalah PT Bumi Serpong Damai. Menurut Johannes Tulung, Manajer Humas perseroan tersebut, di BSD rencananya akan dibangun rumah bandar sebanyak 120-150 unit di atas tanah 3,5 Ha. Pembangunannya sendiri diharapkan rampung akhir 1996. "Disamping untuk memenuhi kebutuhan ekspatriat yang bekerja di sekitar Serpong, juga dapat menambah siluet kota," kilahnya.

Tampaknya dengan makin meningkatnya investor asing yang menanamkan modal di Indonesia, prospek rumah bandar juga kian cerah ■ *IU/JY*

SARANA PENDIDIKAN

Berpacu Membangun Sekolah Bermutu

Sejumlah developer besar berlomba membangun sekolah-sekolah bertaraf internasional. Mampukah mendongkrak pemasaran?

Perilaku konsumen perumahan tampak makin kritis. Dalam memilih lokasi, kini pertimbangan mereka tidak hanya sebatas faktor harga semata, tapi mulai dikaitkan dengan faktor-faktor penunjang lain. Misalnya kredibilitas developer, aksesibilitas, prospek daerah sampai mutu sekolah yang disediakan pun menjadi pertimbangan.

Seperti diungkapkan Jayanti Mandasari, "Salah satu pertimbangan saya membeli kaveling di Kota Legenda, karena developer berjanji akan membangun sekolah bertaraf internasional di sini." Lebih lanjut ibu seorang putra ini bertutur, pertimbangan tersebut penting, agar kelak anaknya dapat menikmati ketenangan dalam belajar. Pemikiran seperti itu diakui pula oleh Johannes Tulung, Manajer Hubungan Masyarakat PT Bumi Serpong Damai. "Rata-rata orang tua cenderung mengutamakan kepentingan sang anak. Mereka akan memilih berangkat ke kantor satu jam, ketimbang anaknya ke sekolah membutuhkan waktu satu jam."

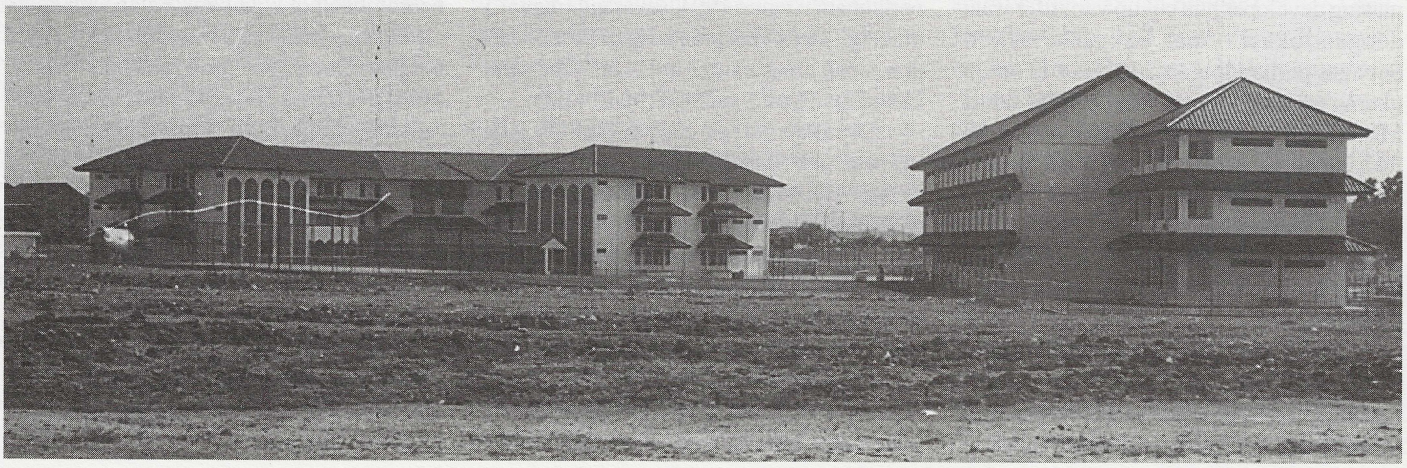
Bagi sementara developer rumah menengah-atas perilaku konsumen seperti itu agaknya dianggap celah pasar yang bisa dimanfaatkan. Maka sejak beberapa tahun terakhir sejumlah developer melengkapi kompleks permukimannya dengan membangun sekolah-sekolah bermutu yang umumnya bertaraf internasional. Tengok saja sekolah Harapan Bangsa di Modernland, Pelita Harapan di Lippo Village, Sekolah Global Jaya di Bintaro Jaya, Al-Azar di The Regency Kemang Pratama, Bumi Serpong Damai dan Lippo City. Bahkan PT Alfa Goldland developer Alam Sutra memprioritaskan mem-bangun sekolah St. Laurensia, sementara rumah-rumahnya baru taraf pembangunan.

Tirta Setiawan, Presdir Plus Point Club agen pemasaran perumahan Alam Sutra, mengakui lebih mudah memasarkan rumah setelah developer membuka sekolah St. Laurensia, dibandingkan ketika memasarkan tahap pertama dulu. "Bahkan ada beberapa konsumen yang sudah terlanjur membeli rumah di tempat lain, setelah tahu ada sekolah St. Laurensia membeli rumah lagi di Alam Sutra," Ujar dia sambil berpromosi. Dengan demikian, lanjutnya, pembeli yang umumnya keluarga muda yang memiliki anak-anak usia sekolah, tidak perlu repot-repot lagi menyekolahkan anaknya.

Sedang bagi Herman Latief, Presdir PT Lippocity Development, pembangunan beberapa sekolah di Lippo City memang sudah direncanakan sejak dini guna melengkapi fasilitas kota barunya. Namun dia tidak menampik bahwa sekolah merupakan salah satu dari sekian cara untuk memikat konsumen membeli produk Lippo City.

Hasil survai Bidang Penelitian, Pengembangan dan Pendidikan Real Estate Indonesia tahun 1991 menganggap penting adanya sekolah di sebuah kompleks permukiman. Dari 904 responden yang berhasil dikumpulkan, 46,57 persen menganggap penting dan 34,96 persen menganggap sangat penting. (*Lihat grafik*).

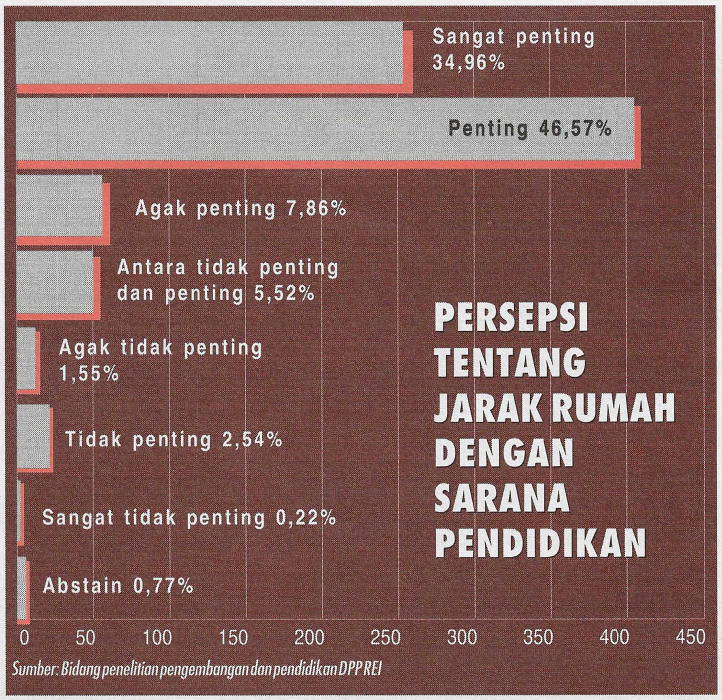
Namun kendalanya, untuk mengajak sekolah-sekolah bermutu membuka cabang baru bukanlah pekerjaan yang mudah.



TATAN RUSTANDI

"AL-AZHAR BOARDING SCOOL" *MEMBIDIK MURID YANG BERENCANA SEKOLAH KE LUAR NEGERI*

Seperti diungkapkan oleh Johannes Tulung, Manajer Hubungan Masyarakat PT Bumi Serpong Damai (BSD) belum lama ini kepada *Properti Indonesia*. Dia memaparkan pengalaman pertamanya ketika mengajak sekolah swasta St. Ursula lima tahun silam. "Saat kami mengadakan presentasi dengan sekolah St. Ursula agar mau membuka cabang di BSD, pihak pengelolanya merasa pesimis terhadap progres yang akan kami capai," ujarnya. Sehingga untuk meyakinkan mereka, deve-loper rela meminjamkan dua unit rumah contoh dijadikan kelas. Pada tahun pertama muridnya baru 19 anak, namun diluar dugaan sambutan masyarakat demikian tinggi. Sehingga di tahun kedua pihak pengelola langsung membangun gedung sendiri. Sekarang jumlah muridnya sudah mencapai 500 anak.



Ada beberapa cara yang dilakukan oleh developer untuk menarik sekolah-sekolah bermutu hadir di lokasi permukimannya. Pertama memberikan harga tanah yang istimewa. Seperti yang diterapkan oleh PT Lippocity Development kepada Yayasan Syifa Budi, pengelola sekolah Al-Azhar Kemang. "Untuk memikat Al-Azhar membuka cabang di Lippo City, kami menawarkan tanah yang harganya jauh di bawah harga pasar," ungkap Herman.

Kemudian cara kedua, developer menyediakan gedung beserta segala perlengkapannya, tapi manajemennya diserahkan kepada pihak yang lebih profesional di bidang pendidikan. Cara ini sudah diterapkan oleh PT BSD kepada Yayasan Syifa Budi. Dan PT Modernland Realty sedang bernegoisasi terhadap *North Jakarta International School*. "Bidang usaha utama kami adalah sektor properti, maka untuk pendidikan kami kerjasamakan dengan pihak yang lebih profesional," ujar Samadikun Hartono, Chairman PT Modernland Realty.

Namun ada pula yang mendirikan sekolah sendiri. Misalnya grup usaha Jaya, melalui Yayasan Pembangunan Jaya mendirikan Sekolah Global Jaya.

Kota Taman Bintaro Jaya saat ini merupakan kompleks permukiman yang memiliki jumlah sekolah terbanyak. Tercatat ada lima sekolah swasta yang kini sudah beroperasi. Yakni sekolah Pembangunan Jaya, Japaneese School Foundation, British International School, sekolah Global Jaya dan Yayasan Pendidikan Musik. Menurut Buddy Soesanto, Kepala Divisi Pemasaran PT Jaya Real Property, kehadiran sekolah-sekolah tersebut diakuinya mampu mendongkrak pemasaran rumah, meskipun belum bisa menunjukkan data secara kuantitatif.

Urutan kedua tampaknya diduduki oleh Lippo City. Kota baru yang tengah dikembangkan oleh grup usaha Lippo ini sudah menghadirkan tiga sekolah swasta. Yakni sekolah Karya Iman, Al-Azhar dan Betel. Dalam waktu dekat IKIP Jakarta dan ASMI segera melakukan relokasi ke sini.

Berapa biaya yang harus dikeluarkan seorang wali murid di sekolah-sekolah tersebut? Merujuk omongan Rangkuti, Eksekutif dari Yayasan Syifa Budi, untuk masuk di Al Azhar Boarding School Lippo City tiap siswa dikenakan uang pangkal Rp 20 juta, biaya per bulan Rp 500 ribu dan biaya asrama Rp 350 ribu per bulan.

Kalau melihat tarif di atas, tentu hanya kalangan berkantong tebal saja yang bisa menyekolahkan anaknya. Menurut Rangkuti, Yayasan Syifa Budi memang membidik siswa yang berencana sekolah ke manca negara. Karena pihak yayasan memperkirakan kini ada sekitar 6.000 siswa yang menimba ilmu di luar negeri. "Bila ini berhasil, hitung-hitung membantu menghemat devisa negara," kilahnya ■ *JY*

SANTA URSULA II
KEBANJIRAN PEMINAT

ISTIMEWA

SEMARANG

Daya Beli Tinggi, Minat Kurang

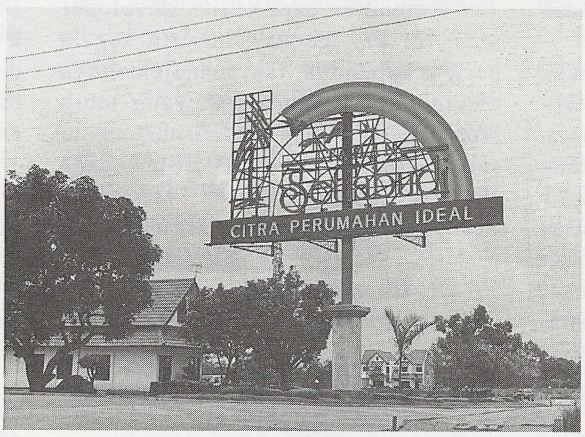
Tuntutan konsumen Semarang pada rumah menengah makin meningkat. Konsep rumah taman yang kaya dengan fasilitas diminati. Daya beli mereka?

Jika Anda bukan orang Semarang, jangan menjadi developer di Semarang. Karena orang Semarang hanya mau beli rumah pada orang Semarang. Pameo itu hidup di kalangan developer dan konsumen perumahan daerah itu. Paling tidak, Ketua DPD REI Jawa Tengah, Ir. Bambang Kusmanto, mengungkapkannya dalam percakapan dengan *Properti Indonesia* tentang persaingan bisnis perumahan di Kota Lumpia itu.

Lepas dari seberapa benar kenyataan pameo tersebut, namun faktanya sekarang developer Semarang sedang dilanda demam membangun rumah-rumah menengah atas. Gairah ini tentu saja karena meningkatnya permintaan masyarakat Semarang pada hunian kelas tersebut yang biasanya cukup terwakili dalam kata kata: nyaman, aman, asri, dan kaya fasilitas. ''Dibanding dengan tahun-tahun yang lalu, sekarang minat orang Semarang pada rumah menengah atas makin tinggi,'' kata Bambang Kusmanto.

Meningkatnya minat masyarakat itu diantisipasi kalangan developer dengan menyerbu kawasan Semarang Selatan atau kota atas. Kawasan ini kurang lebih sama *elite*-nya dengan daerah Pondok Indah di Jakarta atau daerah Baranang Siang di Bogor. Posisinya yang berada didataran tinggi menjadikan udaranya terbilang sejuk dan hijau oleh pepohonan. Tak mengherankan bila masyarakat berduit di Semarang menjadikan Kota Atas ini sebagai kawasan permukiman, sementara Semarang bawah menjadi pusat aktivitas bisnis mereka.

Menurut seorang staf agen pemasaran yang mengetahui kondisi pasar perumahan di Jawa Tengah, setidaknya kini terdapat tujuh developer memperebutkan pasar kelas menengah atas di kawasan itu. Diantaranya Taman Setiabudi (14 ha), Srondol Bumi Indah (14 ha), Villa Aster (11 ha), Villa Candi Estate (20 ha), dan Villa Bukit Mas (10 ha). Developer ini umumnya menawarkan konsep rumah taman. ''Sejak awal tahun lalu developer memang banyak membangun rumah taman ini,'' kata staf agen pemasaran itu.



ISTIMEWA

RUMAH TAMAN
DIMINATI KALANGAN BERDUIT SEMARANG.

Bicara konsep rumah taman adalah bicara gaya hidup. Keperdulian pada gaya hidup yang lebih berkelas inilah yang agaknya kini mulai melanda masyarakat Semarang. ''Kalau dulu orang cukup dengan menempati rumah sederhana, seiring dengan meningkatnya pendapatan, tuntutan mereka pada tempat tinggal pun makin meningkat. Inilah yang sekarang terjadi, '' tutur Ir. Soeharsojo, Direktur Utama PT Putra Alvita yang tengah membangun 217 unit rumah menengah atas di Taman Setiabudi.

Sesuai namanya, Taman Setiabudi memberi penekanan pada pembangunan taman di setiap sudut perumahan. Bahkan taman ini pun dijadikan pagar pembatas antarsatu rumah dengan rumah lainnya. Pagar beton atau besi tidak akan ditemui di sini selain sebagai pagar pengaman seputar permukiman. Beberapa jenis pohon buah-buahan yang telah lebih dulu tumbuh pun dipertahankan sebagai penghijau lingkungan.

Tema permukiman yang hampir sama dikembangkan pula oleh PT Putra Wahid Sejahtera yang membangun 700 unit rumah menengah di Villa Candi Estate di daerah Gombel Lama. Dengan klaim perumahan berwawasan lingkungan, hunian berkonsep villa ini juga menonjolkan taman dengan berbagai jenis bunga, pohon pangkas, dan pohon buah-buahan.

Masyarakat Semarang pun makin kritis dengan fasilitas di suatu permukiman. Jangan heran bila mereka cukup rewel mempertanyakan kelengapan fasilitas ini. Mereka biasanya bertanya kelebihan fasilitas perumahan yang satu dibanding lainnya. Jika ternyata sama, jangan harap mereka *merogoh kocek*-nya. Positifnya, developer di Semarang cukup akomodatif. Mereka tak segan melengkapi kawasannya dengan kolam renang, lapangan tenis dua band, pusat kebugaran, arena bermain anak-anak, dll. Bahkan seperti Taman Setiabudi melakukan terobosan dengan menerapkan sistem tanam pada jaringan telepon, air, dan listrik. Sehingga tak nampak kawat listrik yang *pating sliwer* atau got yang menyebarkan bau busuk. Hal ini, menurut staf *marketing* developer tersebut, sempat mengundang tanda tanya seorang konsumen, ''Kabelnya tak nampak, tapi listriknya kok menyala.''

Soal daya beli, seperti dituturkan Bambang Kusmianto, agaknya bukan masalah. Warga kelas menengah Semarang yang berduit makin besar jumlahnya. Namun minat mereka membeli yang masih rendah. Namun, kembali terpulang pada produk yang ditawarkan. Kalau konsepnya unik, fasilitasnya lengkap, lokasinya strategis, dan —boleh percaya boleh tidak— developernya orang Semarang, tak sulit, *kok,* mengilik *kocek* mereka ■

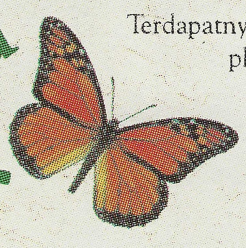
HS

• CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU •

• CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU •

Cikarang Baru Kota Hijau
MEMANG BEDA!!

- **MEMANG BEDA !!**
  Tidak hanya sekedar penghijauan, namun Cikarang Baru merupakan sebuah kota dengan detail perencanaan lingkungan yang matang.
  Akan terwujud lebih dari 500 hektar kawasan hijau.
- **MEMANG BEDA !!**
  Sebagai kota pertama yang menyediakan pusat pengolahan air bersih, sehingga air minumnya dapat langsung diminum dari kran.
- **MEMANG BEDA !!**
  Terdapat pengolahan limbah terpusat sehingga tidak diperlukan septictank di setiap rumah.
- **MEMANG BEDA !!**
  Sebagai kota Swasembada yang menciptakan kesempatan kerja dimana diperkirakan dibutuhkannya 640.000 tenaga kerja dalam tahun-tahun mendatang.
- **MEMANG BEDA !!**
  Tersedianya berbagai sektor dengan variatif tipe rumah serta kapling sesuai pilihan seperti : Taman Golf - Kavling Golf, Palladio - Rumah dan Kavling Eksklusif, Tropicana - Rumah Tumbuh Mekar Indah - Rumah siap huni.
- **MEMANG BEDA !!**
  Terdapatnya pusat perkantoran/kompleks bisnis terpadu yang lengkap seperti : Ruko Elite, Central Business District, & Town Center.
- **MEMANG BEDA !!**
  Segera beroperasinya pusat pendidikan, St. Ursula, Al-Azhar & Negri pada tahun ajaran 1995-1996.



MEMANG SEMUA ITU HANYA ADA DI CIKARANG BARU KOTA HIJAU

Colliers Jardine: Proyek Cikarang Baru lampaui prestasi Jurong Town Singapura

Cikarang Baru Kota Hijau
Di Sini Anda Tinggal, di Sini Anda Berkarya

Tawaran dari Jababeka Group
Peluang Bisnis dan Rumah di Kota Hijau

Cikarang Positif Bakal Dijadikan Ibukota Kabupaten Bekasi yang Baru

CIKARANG BARU
K.O.T.A.H.I.J.A.U

JABABEKA GROUP
Untuk pemesanan & informasi
5229455, 5211550, 8934580

World Trade Center 12th Floor
Jend Sudirman Kav. 29-31
Jakarta 12920

• CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU • KOTA HIJAU • CIKARANG BARU •

INDONESIA

PROPERTY REPORT

The Essential Guide to Indonesian Property Development

Your competitors will buy it, Shouldn't you ? Coming soon

- ❑ All English Edition
- ❑ Extensive Statistical Data
- ❑ Exclusive Insider Info
- ❑ Expert Opinion and Prediction

KINI TELAH BEREDAR

DIREKTORI REAL ESTATE INDONESIA 1995

Memuat 525 Proyek Penting Real Estate di Indonesia

Perlu Segera Anda Miliki !

Rp 15.000

(Termasuk Ongkos Kirim)

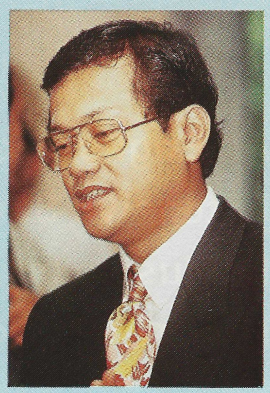
BUNGUR
Jalan Cip ND CENTRE BLOK A-2
aya No. 4-6 Kebayoran Lama
Jakarta 12240
Phone: 1) 7255315 (hunting)- 7253470-71
Fax. (021) 7247203

The Publication of
PROPERTI INDONESIA group

Persiapan Terpadu dalam Pembangunan Berskala Kota

IR. IGNESJZ KEMALAWARTA, MBA

Aspek heterogenitas yang merupakan syarat utama terbentuknya sebuah kota. Dalam pembangunan perumahan skala besar dengan konsep kota, penduduknya tidak hanya satu segmen, melainkan dari seluruh strata sosial, menyatu berbagai suku, agama, ras, budaya dan profesi.



Dalam beberapa tahun terakhir, pembangunan perumahan berskala kota mulai ramai dilakukan developer. Bahkan tidak sedikit developer yang dalam promosi menyatakan proyeknya berskala kota. Untuk menghindarkan kerancuan di kalangan masyarakat mengenai konsep pembangunan sebuah kota, perlu dijelaskan beberapa hal yang spesifik tentang kriteria acuan pembangunan skala kota baru. Penjelasan ini diharapkan dapat meluruskan persepsi masyarakat/konsumen, sehingga mereka dapat membedakan produk, label promosi dan *potitioning* yang sering dilakukan developer. Sehingga menjadi informasi yang sangat bermanfaat bagi masyarakat konsumen dalam menentukan maupun menginvestasikan dananya.

Dalam upaya memenuhi kebutuhan perumahan serta pengembangan wilayah Jabotabek, sejak awal dasawarsa 1990-an beberapa developer melakukan pembangunan skala besar atau berskala kota. Pembangunan tersebut memang sangat memungkinkan, karena selain besarnya permintaan akan rumah, pembangunan sarananya menjadi keharusan sebagai dampak langsung dari pertumbuhan ekonomi, meningkatnya kualitas hidup secara umum, serta daya beli masyarakat yang semakin membaik. Dalam perkembangannya saat ini, konsep pembangunan dengan label kota muncul dalam beberapa versi. Pada saat pembangunan kota tersebut terwujud maka sarana dan prasarana dalam memenuhi kebutuhan hidup warganya, kemudahan serta daya jangkau (akses) merupakan aspek utama yang menjanjikan gaya hidup yang lebih baik. Namun, di kalangan masyarakat berkembang berbagai persepsi, sehingga perlu dibentuk suatu kesadaran serta kesamaan visi mengenai beberapa acuan dalam rangka pembangunan sebuah kota.

Berdasarkan referensi, pengalaman serta kondisi yang ada, terdapat tujuh kriteria konsep pembangunan kota. *Pertama*, aspek heterogenitas yang merupakan syarat utama terbentuknya sebuah kota. Dalam pembangunan perumahan skala besar dengan konsep kota, penduduknya tidak hanya satu segmen, melainkan dari seluruh strata sosial, menyatu berbagai suku, agama, ras, budaya dan profesi. Konsep hunian berimbang yang dikenal dengan pola 1:3:6 yang diarahkan pemerintah sebenarnya merupakan salah satu upaya utama mewujudkan heterogenitas terpadu suatu pemukiman, khususnya aspek komposisi hunian kota. Jika developer hanya membangun untuk segmen atau kelompok tertentu, misalnya menengah atas saja, berarti tidak mengacu pada konsep heterogenitas yang menjadi syarat utama terwujudnya interaksi kota dalam arti sebenarnya. Dimensi lain dari heterogenitas terlihat pula dari aspek lain seperti pengadaan tempat belanja mulai dari kaki lima, pasar tradisional sampai pusat perbelanjaan modern hingga mall dengan cakupan regional dan internasional, berbagai skala sarana pendidikan, fasilitas ibadat untuk semua umat beragama dan lain-lain.

Kedua, aspek penetapan lokasi. Dalam melaksanakan proyek berskala kota, developer harus menetapkan lokasi berdasarkan pertimbangan terhadap beberapa ketentuan pemerintah, penekanan pada aspek lingkungan, daya dukung lahan, kesediaan infrastruktur (air bersih, listrik, telekomunikasi, saluran pembuangan utama, serta transportasi, seperti jalan dan kereta api).

Ketiga, aspek tata ruang dan landasan hukum perencanaan pembangunan kota baru, karena tidak terlepas dari konteks regional maupun lokal, serta daya dukung dan lingkungannya. Konsep pembangunan kota baru di sekitar Jabotabek, misalnya harus ada saling keterkaitannya dengan Jakarta sehingga membentuk sistem kota terpadu. Pada sisi lain, legalitas rencana tata ruang menjadi keharusan sesuai dengan peraturan daerah yang ditetapkan oleh pemerintah daerah. Secara hukum, landasan perencanaan pembanguanan kota baru adalah Surat Keputusan Bersama Menteri PU & Menteri Dalam Negeri tahun 1985, yang kemudian dilengkapi Permendagri Nomor 2 tahun 1987 mengenai pedoman penyusunan rencana kota.

Konsiderasi lingkungan patut menjadi perhatian, karena pembentukan lingkungan perkotaan merupakan implementasi kawasan yang mempengaruhi dan dipengaruhi oleh lingkungan secara cukup luas. Implementasinya diatur dalam ketentuan pemerintah yaitu analisa dampak lingkungan (Amdal), rencana pengelolaan dan pemantauan lingungan. Selain itu penekanan tertentu perlu diperhatikan oleh developer, seperti :

- Penanganan sumber-sumber air
- Upaya *recharge* sumber air (sumur resapan, danau-danau dll)
- Pengelolaan persampahan (kompos, pengelolaan TPA terpadu)
- Penanganan limbah dengan mengembangkan *sewerage treatment plant*.
- Penghijauan, dan lain-lain.

Semuanya ditujukan sebagai upaya untuk memperhatikan kelestarian lingkungan, sejalan dengan pesatnya pembangunan kota itu.

Keempat, skala pembangunan. Dalam upaya mengimplementasikan

penataan heterogenitas dan menampung berbagai standar perkotaan yang proporsonal maka sangat dibutuhkan skala pengembangan yang cukup luas, sehingga memungkinkan diadakannya fasilitas serta layanan dalam skala yang lebih besar dan menampung cakupan yang lebih luas. Suatu proyek berlabel kota dengan skala relatif kecil, sangat tidak layak untuk diadakan fasilitas serta layanan yang besar karena berpengaruh pada daya beli, *catchment area* (daerah cakupan) serta daya dukung lahan.

Kelima, kelengkapan kota yang terbentuk dari tatanan elemen pembentuk utamanya, yaitu hunian (baik vertikal maupun horisontal), fasilitas (sosial, umum, komersial, budaya dan wisata) serta lapangan kerja (industri, jasa dan perdagangan). Tatanan ini terbentuk oleh integrasi semua fungsi secara terpadu melalui jaringan infrastruktur dan transportasi perkotaan. Pengertiaan infrastruktur berdasarkan Keputusan Menteri Pekerjaan Umum Nomor 20/KPTS/1986 adalah kelengkapan lingkungan berupa jalan, saluran air hujan dan saluran limbah, bukan gedung-gedung tinggi seperti yang dipahami beberapa developer.

Keenam, adanya kerja sama pelaku pembangunan kota yang saling mengisi secara proporsional antara pemerintah, swasta dan masyarakat. Pemerintah dalam hal ini mengayomi tata ruang dan pembanguanan infrastruktur dan fasilitas yang bersifat regional. Pengertian swasta tidak hanya developer, tetapi juga berbagai pihak yang memiliki keahlian dalam bidang tertentu, seperti lembaga pendidikan, investor hotel, rumah sakit, pengelola pertokoan, bioskop, makanan dan lain-lain. Sedangkan masyarakat berperan dalam pemeliharaan dan perawatan serta pengaturan area-area permukiman dalam kota yang mulai berjalan bersama pemerintah pada saat pengelolaan kota dilakukan .

Pola kerja sama khusus dapat dikembangkan dengan alternatif sebagai berikut :

a. Pola pemerintah swasta
   - *Biult-operation-transfer*
   - *Built-operation-own*
   - *After marge*
   - *Contract management*
b. Pola swasta-swasta
   - Penyediaan lahan untuk fasilitas perkotaan dengan pola hibah atau harga jual fasilitas
   - *Join venture/profit sharing*
c. Pola swasta masyarakat
   - Pemebentukan *"home owner association"* yang berfungsi bersama Pemda menangani perawatan sarana dan pengendalian pengembangan pada area-area spesifik.

Ketujuh, lembaga pengelola kota. Pembentukan lembaga pengelola kota sebaiknya dilakukan lebih awal agar dapat mengendalikan peruntukan lahan dan pelaksanaan pembangunan. Tanpa adanya peran lembaga pengelola kota sulit diharapkan akan terwujud pola pengendalian yang antisipatif sehingga cenderung memerlukan biaya yang sangat besar.

Lembaga ini merupakan lembaga yang dibentuk oleh pemerintah dan pada dasarnya menangani :

- Pengendalian peruntukan fungsi dan bentuk-bentuk bangunan sesuai RUTR/RDTR dan *development guidlines*
- Pelayanan kepada warga
- Koordinasi investasi dan peran pemerintah-swasta masyarakat dalam pembangunan kota.
- Penanganan *income* untuk membiayai perawatan dan pemeliharaan lingkungan.
- Bersama-sama dengan masyarakat dan *business community* mengembangkan program-program yang dapat menghidupkan kota.

Kota Madiri, sebagai terminologi, diawali dari gagasan dasar untuk membangun dan mempersiapkan sebuah kawasan kota, di mana seluruh warga dan penduduk sekitarnya dapat melakukan seluruh siklus aktivitas dalam kehidupannya mulai dari lahir sampai meninggal dunia. Segala aktivitas tersebut akan diwadahi oleh semua sarana, prasarana insfrastruktur kota yang ditata secara terintegrasi, tersinergi dan terpadu. Dilihat dari 7 persyaratan sebuah kota seperti diuraikan di muka, maka kemandirian terbentuk dari khususnya aspek kelengkapan kota dan peran pemerintah-swasta-masyarakat dalam

Pembentukan lembaga pengelola kota sebaiknya dilakukan lebih awal agar dapat mengendalikan peruntukan lahan dan pelaksanaan pembangunan. Tanpa adanya peran lembaga pengelola kota sulit diharapkan akan terwujud pola pengendalian yang antisipatif sehingga cenderung memerlukan biaya yang sangat besar.

mengembangkan kota. Pada aspek kelengkapan kota disebutkan bahwa harus terjadi integ-rasi antara lapangan kerja-hunian dan fasilitas.

Ketiga unsur ini diproduksi oleh developer secara bersamaan. Kemandirian kota tidak mungkin terjadi secara sekejap mata atau direkayasa. Harus merupakan proses yang alamiah dan terprogram. Tidak mungkin beberapa tahun dibangun sebuah kota sudah menjadi mandiri. Ukurannya adalah persentase penduduk yang bekerja di tempat/di sekitar kota induk. Pertanyaannya, siapa yang menjamin orang akan tinggal dan bekerja di sana?

Jawabannya adalah melalui upaya terpadu pengembangan berpola kelengkapan dan upaya menghidupkan kota itu sendiri antar pelaku pembangunan. Dalam proses pembangunannya, kota harus memonitor persentase pekerja di lokasi versus kota induk. Pada akhirnya lebih kurang 70 persen penghuni kota bekerja di lokasi dan sekitarnya merupakan target yang wajar.

Dari uraian di atas, diharapkan masyarakat konsumen dapat mengetahui lebih jelas mengenai kriteria pengembangan permukiman biasa dengan permukiman berpola pengembangan kota atau sekadar menggunakan label kota dalam *potitioning* dan promosinya ■

Penulis, alunus ITB, kini menjabat Direktur PT Bumi Serpong Damai dan Wakil Ketua III DPP Real Estate Indonesia.

PROGOLF UNTUK ANDA

HADIR KEHADAPAN ANDA DENGAN MISI UTAMA MEMAJUKAN DUNIA GOLF INDONESIA

Sepanjang perjalanan majalah bulanan PROGOLF, kini terbukti, PROGOLF, mempunyai pembaca mencakup 200.000 pegolf Indonesia, dan belum termasuk pegolf internasional. PROGOLF tidak saja sebagai sarana komunikasi yang efektif antar pengusaha sukses, pejabat teras, dan manusia profesional penganut gaya hidup para eksekutif, Tapi juga sebagai sarana promosi yang tepat bagi sasaran sekitar aktifitas golf.

Segeralah manfaatkan untuk iklan produk dan jasa perusahaan anda. Segeralah berlangganan

UNTUK IKLAN DAN BERLANGGANAN HUBUNGI:
JL. Senopati Dalam I No. 1, Kebayoran Baru
Jakarta 12190, Telp. 5731993, 5732880,
Fax. 5732880

AIESEC

EXPERIENCING THE IMPOSSIBLE

14-15 MEI 1995, GRAND HOTEL PREANGER, BANDUNG

AIESEC Local Committee UNIVERSITAS PADJADJARAN bersama
Real Estate Indonesia menyelenggarakan :

PROPERTY BUSINESS GAME

HARI PERTAMA :

- Seminar " Land Acquisition, Financing, Managing Construction & Marketing in property business"

dengan pembicara :

- Ir. Enggartiasto Lukito (Ketua REI)*
- Bayu Utomo, B. Arch., M. Real Estate (Senior Analyst Research & Consultancy PT Procon Indah)

HARI KEDUA :

- Simulasi dan pelatihan bisnis properti

Memperebutkan total hadiah sebesar Rp 3.500.000,- berupa tabungan dari BTN

PROPERTI INDONESIA

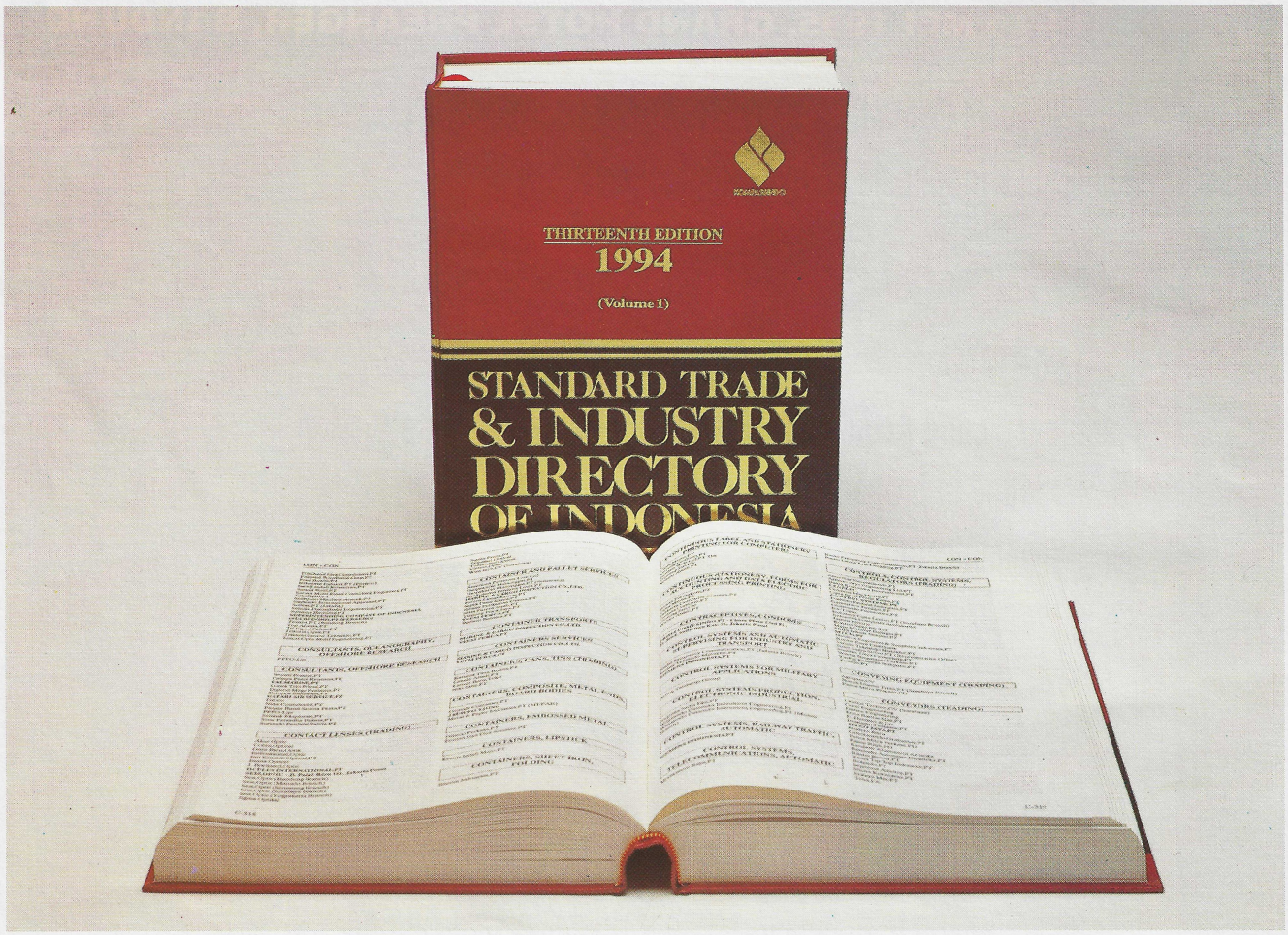
BTN

BUSINESS GAME

Pendaftaran mulai tanggal 1 Mei - 13 Mei 1995
Rp 20.000 / orang (seminar), Rp 50.000 / orang(simulasi)
Sudah termasuk seminar kits, lunch, coffee break, dan sertifikat seminar.

Informasi dan pendaftaran hubungi :
Efa (022) 250-1245, Agung (022) 250-4716, Dita (022) 774-364
AIESEC LC Universitas Padjadjaran dan Universitas Indonesia
* Dalam konfirmasi

LOOKING FOR BUSINESS OPPORTUNITIES WITH INDONESIA ?



Since 1978, the Standard Trade & Industry Directory of Indonesia has been serving the international business community. Now in its 13rd year, the Directory enjoys a fine reputation as the most reliable and effective reference book of its kind. The 1993/1994 edition is an extensive and thorough reference guide for establishing business contact with Indonesia

With more listings than any comparable directory, the Directory provides you with details about thousands of manufacturers, organizations, products - all easy reference.
A special advertising section features information about specific companies and their products.
And there's also a section that lists government agencies, trade and industrial organizations.
By putting essential, up-to-date information at your fingertips, this definitive directory will prove an invaluable asset for developing your business with Indonesia.
As the sole and official trade directory of Indonesia, this is the largest and most comprehensive directory of its kind.

Consist of more than 4.000 page in 2 volumes with information on over 60.000 big and medium companies in the country, plus vital data on trade, government and finance. Undoubtedly,, the directory most needed by business and government in and outside Indonesia and available in Indonesia and every key capital of the world through Indonesian Embassy offices and our sale representatives.

By advertising in it, you reach decision-makers looking for regional and Indonesian trade. People who are your potential clients and partners in trade.
Advertise in the Directory. It will expose you to your share of business opportunities.

Price per copy
(including air mail postage):

a. Indonesia ..... **Rp. 350.000,-**
b. USA/Canada/South America ..... **US$. 350,-**
c. Europe, Australia, Middle East, Africa, Japan and Korea, Pacific Area ..... **US$. 300,-**
d. Asia (except Japan and Korea) ..... **US$. 250,-**

For further information, or obtaining your copy please call our sales representative office:

PT. KOMPASSINDO
Jl. Hayam Wuruk 4 SX-TX, Jakarta Pusat,
P.O. Box 4556 JKT10045 - INDONESIA
Tel. : (62-21)3801909 (12 Lines),
Telex : 46344 PASSIA IA,
Fax : (62-21)373707, 376909

Legal Rights

The Safe Way To Own an Apartment

It is not easy to own a moderately-priced apartment unit today. Even though most buyers are middle class with substantial formal educational backgrounds, they are prone to be easy prey for seasoned, 'crooked' developers. Rumors have been circulating among the public that the recent pre-project selling practice is seriously flawed, and most contract-agreements may result in a severe loss to buyers. This article is a free transcription of an article written by Mr. Prof. Sunario Basuki, a senior lecturer at the Faculty of Law of Tarumanegara University, concerning the art of owning an apartment.

The recent pre-selling system for apartment units relates directly to the Indonesian Government Decree No. 16, 1995, which specifically states that an apartment unit can only be sold after the building itself has been completely developed and properly equipped with a Certificate of Legal Occupancy Worthiness, issued by the Local Government. This Certificate of Legal Occupancy Worthiness (CLOW) is necessary for buyers to apply for the important Right of Unit Apartment Ownership. The objective of the CLOW is to ensure the safety, security, legality and order of occupants and third parties. Should a developer dare to sell any unit of apartments without the CLOW, he is liable for a penalty of 10 years in jail, or a maximum Rp. 100 million (US$ 50,000) fine.

Even though this regulation is clear, most developers have recently been selling their products long before their buildings have been completely developed. They have succeeded in pushing buyers to fill out forms which specifically protect the developers from future legal consequences. This is what the foreign sales agents call pre-project selling.

Actually the term 'selling' is not correct, since no apartment building has been built or is ready to be sold. This is clearly contrary to what has been stated in Agreements of Selling and Buying according to Civil Code article # 1458. The bottom line of such pre-project selling agreements is, even though they are only a MOU, they have been considered a transaction process of selling and buying at the time when both parties reached a consensus about the ordered object and the price of the ordered object. This could lead to serious problems, since the term 'object' is actually the Certificate of Legal Occupancy Worthiness (CLOW) which is bound tightly to the same land where the apartment building is erected. This communal land is bound by the Agrarian Law. Based on these facts, to protect buyers from biased technical legal terms, in my opinion (Prof. Sunario Basuki, Ed.), it is better to use the term of 'Agreement To Order Unit(s) of Apartments' instead of 'Agreement of Selling and Buying Unit(s) of Apartments'.

These legal terms should be standardized, because the basic meaning of selling and buying unit(s) of apartment is the same as the selling and buying of a piece of land or the selling and buying of the CLOW, which is a legal act of permanently transferring the right from the seller to the buyer, accompanied with payment, whether fully or partially, as proven by a document of selling and buying issued by the Official Legislator of Land Affairs (OLLA).

The need to standardize the legal terms should also be implemented in tax documentation. Since January 1995, the collection of an added 10% property tax on the selling of luxury items (such as condominiums, luxury landed houses, luxury apartments, and luxury townhouses) has been levied by the government.

In general, most of the already launched apartments in Indonesia do not meet basic technical and administrative regulations. It is questionable that, in such a situation, prospective buyers are daring enough to put their signatures on a 'Agreement of Selling and Buying Unit(s) of Apartments'.

FIRST : CHECK THE APARTMENT

Ideally, there are at least 3 main pre-requirements that should be completed before any apartment building can be sold. They are: (1) That the communal land, which is an integral part of the community, of the apartment complex has been legally fully paid for by the developer to the former owner. Furthermore, the developer must be in the process of applying for a Right To Build (HGB/Hak Guna Bangunan) and/or other Rights for this land. Ideally, the developer should own a Right of Ownership for the land. For apartments within the boundaries of the Municipality of Jakarta, they should have the SP3L and SIPPT, which provide for further land development and land building. Outside Jakarta boundaries, they need a Letter of Basic Agreement for project planning , issued by the local government, and a Location Permit issued by the Office of Local Agrarian Officers; (2) Have an architectural drawing plan and block-plan which has been approved by the local government; and (3) Have a Preliminary Permit To Build (IP/Izin Pendahuluan) or own a Permit To Build (IMB).

Beginning in November 17th 1994, The Ministry of Public Housing Decree No. 11/KPTS/1994, on the Regulation of Selling and Buying Contract Agreements for Unit(s) of Apartments, has added several important regu-

lations. They are: (1) before making the initial launching campaign, a developer is obliged to make a report to ask permission from the local government, with a copy sent to the Ministry of Public Housing. Should, within 30 days from the time of submission of the letter, there is no answer from the local government, the developer may carry out his initial launching campaign; (2) the developer should own a drawing of the ground plan of the apartments, which has been approved by the local government.

SECOND : LOOK BEFORE SIGNING

Ordering a unit of apartments can be broken down into 4 steps: (1) Choosing and ordering, followed by signing the Purchase Order and paying the down payment; (2) Generally, within 14 days after the signing of the Purchase Order, buyers are obliged to sign the 'Agreement of Selling and Buying Unit(s) of Apartments'. Should within 14 days, the buyer not sign this agreement, then it is acknowledged that the buyer has retreated, and the down payment automatically belongs to the developer; (3) When both sides sign the 'Agreement of Selling and Buying Unit(s) of Apartments', the developer is obliged to fulfill his promises, including :

APARTMENT COMPLEX
IF YOU BUY, KNOW THE RULES

- To develop the mentioned apartments, together with an obligation of insuring the construction within the period of development.
- As soon as the apartment has been completely developed, the developers are obliged to submit an application to obtain the Certificate of Legal Occupancy Worthiness (CLOW) from the local government.
- To deliver the physical form of the apartments to the buyers, to guarantee to repair any hidden damage to the building.
- To provide the Proceeding Document and Separation Document to be legalized by the local government.
- To submit the Separation Document together with the Right To Build and the CLOW to the local Agrarian Office to be further processed as a separate Right of Ownership for each unit of apartments.
- To consecute the transaction of Selling and Buying and to transfer the Rights to the buyers.
- To organize a Board of Apartment Dwellers with a complete set of Rules and Statutes, to temporarily manage this organization before the dwellers take over.

(4) After the local Agrarian Office issues the individual Right of Ownership, both the developer and buyer consecute the transaction process before the Official Legislator of Land Affairs (PPAT/Pejabat Pembuat Akta Tanah). The OLLA officer will submit this document of transaction to the local Land Agency bearing the name of the buyer. The head of the local land Agency will hand over the Right of Ownership to the buyer. Should the buyer use the Home Ownership Loan Program, then the mentioned Right of Ownership will be handed over to the bank.

COMMENTS

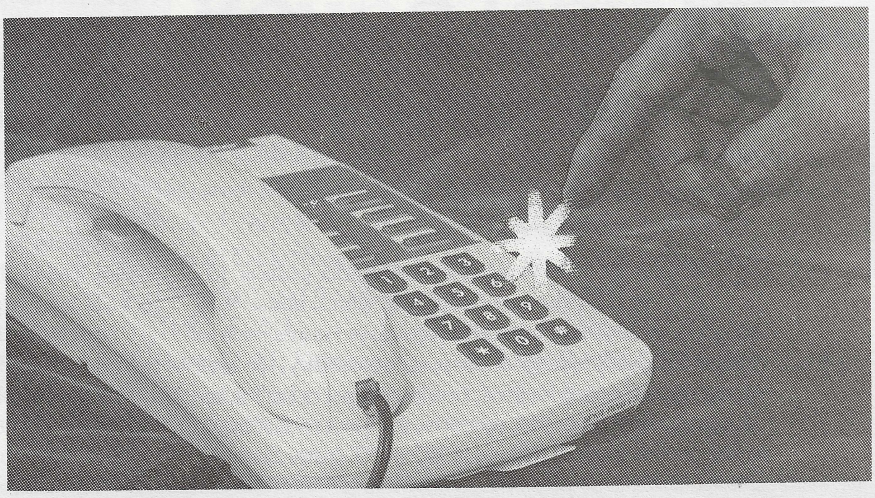
In the second step (14 days after the signing of the Purchase Order, buyers are obliged to sign the 'Agreement of Selling and Buying Unit(s) of Apartments'), there are several points to be made. The contents of the 'Agreement of Selling and Buying Unit(s) of Apartments' are mostly prepared by a business-like law firm and only a small part is designed by a public notary. Therefore, the document mostly consists of technical legal terms which are inclined to protect the developer rather than the buyer. It is very important that the buyer read very carefully each sentence of the document before he puts his signature on

it. Buyers have the right to receive a copy of this document at least 7 days prior to the signing. Should the buyer need to change the contents of the document, he has the right to do so.

For the most part, the contents of the document consists of:

- Definitions of technical terms used in the document
- Specifications of objects to be purchased by the buyers
- Selling price and term of payments
- Process of development and time of physical hand-over from the developer to the buyer
- The establishment of a Board of Apartments Dwellers and the obligation of buyers to pay for Service Charges
- Legal signing of the Selling and Buying transaction
- Legacy to third parties or heirs
- Sanctions for buyers and developers, and the possible accidents of force majeurs
- Extra costs to be paid by the buyer
- Chapter on disputes
- Chapter on termination of contract agreement

The presence of a dwellers' association concerning the transaction of selling and buying apartments has been inappropriately formulated. This is actually against currently valid legal regulations. Written in the document : "... the dwellers' association and/or other parties with legal authorization from the developer ...." One must understand that, before the Law, the position of the dwellers' association may not be handed over to other parties. The only function that can be delegated to other parties is the duty as a temporary management board, by delegating a property manager from abroad ■



GOLDSTAR
Sistem Telepon Kualitas Emas
dengan Layanan Emas

Sesuai dengan namanya si "Bintang Emas", sistem telepon **GoldStar** memang berkualitas emas. Kemampuannya sesuai dengan tuntutan bisnis masa kini. Selain juga didukung Layanan Emas Purnajual. GoldStar dari Korea memang "Bintang Emas" dalam spesialisasi alat elektronik sejak tahun 1958.
Serta didukung oleh PT Galva Corporation yang berpengalaman dalam bidang elektronika sejak tahun 1946.

Agen Tunggal
pt galva corporation

GoldStar
Key Telephone & PABX System
Kualitas Emas, Layanan Emas

JAKARTA (021): • Wicom Yontarindo-681274 • Tirtakencana Mayasari-5684840, 5660461 • Duta Harimau Nuansa Jaya-6254707, 6254708 • Saranacom-6495369, 6499834 • Sancom Intertama-6902361, 6902362 • Binacom AbadiSentosa-4523044, 4523045,4523046 • Tetrasetia Jaya-5668440, 5668521 • Mangga Besar Electronic-6498445, 6016028 • Mitra Pertama-6691913 • Abadi Makmur-6006930, 6396053 • Abe Sejahtera-352731, 371652 • Camar Electronic-5678541, 5675855 • Chan Electronic-681962 • Chitra Electronic-6254694 • Citratama Ajikarsa-3900490, 3904665 • Computelindo Persada-5323060 • Dian Husada Graha-376296, 3861134 • Dinamika Citra-683449 • Duta Jaya Nusa Cemerlang-5482638, 5300982 • Duta Perdana-6129750, • Dwi Jaya Mandiri-6496394, 6255804 • Dwimamega Elektrindo-4206485 • Eicom International-376685, 3861983 • Eka Makmur-6390199, 6493014 • Elekomindo Jayapratama-5678550 • Gemilang Technik-6480048 • Globe Electronic-7207728, 7144923 • Glory Sentosa Electronic-5642794 • Graficom Mulia-3856131, 3856132 • Grand Sarana Mandiri-6907682, 6901472 • Gunung Intan-6251455, 6246117 • Indah Jaya Electronic-7395813, 7222015 • Inline Jaya Perdana-6497860, 6496380, 6598823 • Kirpalani-6002442, 6592782 • Karunia Line Telephone-6284977 • Karya Tetap Jaya Prima-6698105, 6698106, 6600966 • Kita Abadi-6298008, 6399221 • Mandiri Jaya Sakti-4247815, 4243424 • Meditama Dinamika-6008074 • Multi Cord Electronic-5661512, 5602666 • Multicom Jaya Mandiri-8304435 • Nusa Makmur-6392469, 6295128 • Omega Jaya Communication-681331 • Panatronindo Indahmas-6014836, 6008911 • Princo Nusa Swadaya-4502156 • Pulau Mas Indah-6492657, 6496155 • Putra Jaya Electronic-6293179, 6292970 • Raris Sepansindo-4249222, 4214985 • Sinar Hero Matra-6255833, 6255933 • STSM-6008074 • Sumber Berkat-6597826, 6597827 • Teknindo-6914254 • Tirta Mas Electronic-6283279 • Wikominti Nusantara-6490246, 6010188, 6010189.

Fortune GAL 01/94

Public Facilities

The Development of Excellent Schools

The attitude of buyers has become more critical today. In the process of deciding which house they are going to buy, they carefully scrutinize factors such as : the developer's history of business credibility, the area where the house are located, future prospects for the location, accessibility, and, recently, the quality of schools in the area. Johannes Tulung, CEO of PT Bumi Serpong Damai, said that some parents are willing to spend an hour in a traffic jam rather than let their children spend the same amount of time reaching their school.

For some developers of middle to high class housing settlements, this recent consumers' attitude is just another opportunity to attract prospective buyers. In the last few years, such developers had provided good quality learning facilities in their developments, mostly in the form of international standard schools. For examples, there are Sekolah Harapan Bangsa in Modernland, Sekolah Pelita Harapan in Lippo Village, and Sekolah Global Jaya in Bintaro Jaya. The well-known al Azhar modern Moslem-based schools have been built in the Kemang Pratama, Bumi Serpong Damai and Lippo City housing settlements. Even newcomer developers who have just stepped into the development of housing settlements, find this opportunity too good to be left behind. PT Alfa Goldland, developer of PT Alam Sutera Real Estate, has also put the development of the Catholic-based school facility, St. Laurencia far exceeded the completion of the housing settlements development. To Tirta Setiawan, CEO of Plus Point Club, a real estate agency who take care the marketing of PT Alam Sutera' Alfa Goldland, developer of PT Alam Sutera Real Estate, has also put the development of a Catholic school of St. Laurencia ahead of the completion of the housing settlement. To Tirta Setiawan, CEO of Plus Point Club, a real estate agency which markets PT Alam Sutera's products, the development of th St. Laurencia school has pushed their selling record.

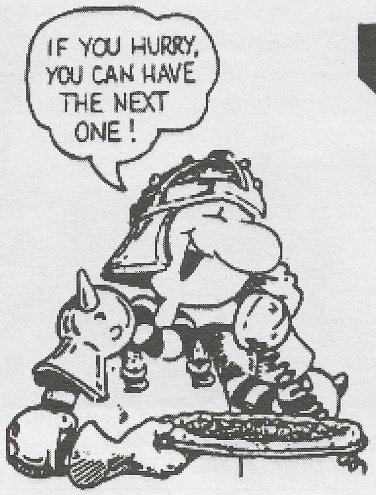
According to the last (1991) poll conducted by The Indonesian Real Estate Association, asking whether good education facilities are a primary necessity within housing development areas, 46.5% of the respondents said 'yes', 35.0% answered 'urgently needed' while 18.5% gave various answers. The difficulties in persuading well-known school institutions to open their branches in the far away places where new housing settlements are usually located has been experienced by developers. Johannes Tulung of PT. BSD told Properti Indonesia, he was faced with pessimism from the board of teachers of Sancta Ursulla High School when he asked them to consider opening a branch in Bumi Serpong Damai. His company had to lend two units of big model houses for trial classes. During the first year there were only 19 pupils in the trial classes, but this number rose within a very short time. This unexpected response of BSD's dwellers has led to the development of complete building facilities for Sancta Ursulla high school. Today, there are more than 500 youngsters enrolled in BSD's Sancta Ursulla branch!

Actually, developers have several ways to persuade famous educational institutions to open their schools within the developers' housing areas. Take the example of Lippo City : they offered a very low price for the land needed for the construction of al Azhar's school facilities. To BSD, which has also built the al Azhar high school beside the already operating Sancta Ursulla high school, their recipe was to provide the building facilities first, then let the al Azhar school board manage the educational activity of the school. It looks like that this same approach is being made by Modernland Realty in their attempt to persuade the Jakarta International School to open a branch school in Modernland.

The large scale approach has successfully been conducted by PT Jaya Real Property. In their Bintaro Jaya housing settlement in south Jakarta, they can boast being the only developer which has developed not just one, but five well-known private high schools: the Sekolah Pembangunan Jaya, the Japan School Foundation, the British International School, the Sekolah Global Jaya and the Yayasan Pendidikan Musik Indonesia. Lippo City will soon follow this success. In their newly developed satellite city, there are already three private high schools operating : the Sekolah Karya Iman, the al Azhar and the Sekolah Behtel. Soon the Akademi Sekertari dan Manajemen Indonesia and IKIP of University of Indonesia will relocate their schools in east Jakarta to Lippo City.

How much is the fee should parents want to send their kids to these elite schools? Mr.Rangkuti of asy-Syifa Foundation (owner of the al Azhar Group) revealed the Foundation has specifically targeted well-to-do families, which tend to send their youngsters abroad. To enroll in Lippo City's al Azhar boarding school, the enrollment fee is Rp 20 million (US$ 10,000) plus a Rp 500,000 (US$ 250) monthly school fee and a Rp 350,000 (US$ 175) monthly boarding fee. To most Indonesian parents, these amounts are far, far out of their reach. But business is business. Times have changed; schools, the once public minded social institutions, have suddenly become another profit center for businessmen, if not for the teachers ....(end)

DISINI ANDA MENIKMATI
REAL CHEESE, REAL TOPPING, REAL PIZZA



Round Table Pizza

Family Restaurant

- Round Table Kuningan
  Setiabudi Building
  Telp. 5256763
- Round Table Nusa Dua
  Galleria Nusa Dua (Bali)
  Telp. 772283
- Round Table Menteng
  Menteng Plaza
  Telp. 3907617
- Round Table Kebon Jeruk
  Regency Kebon Jeruk, Joglo
  Telp. 5856979
- Round Table Sudirman
  Mid Plaza 2
  Telp. 5707622
- Round Table Kelapa Gading
  Kelapa Gading Mall
  Telp. 4533450

SEMINAR

KAJIAN ASPEK PERPAJAKAN DAN AKUNTANSI BAGI

KONTRAKTOR, REAL ESTATE DEVELOPER DAN JOINT OPERATIONS

Jum'at, 19 Mei 1995 * Indonesia Room - Shangri-La Hotel* (09:00 - 16:30)

TOPIK I
(09.00 – 12.00)

KAJIAN ASPEK PERPAJAKAN (PPH DAN PPN) DAN AKUNTANSI BAGI KONTRAKTOR DAN JOINT OPERATIONS

PEMBICARA

Drs. Sobo Sitorus
Kepala Kantor Pemeriksaan dan Penyidikan Pajak – Jakarta Dua
Direktorat Jenderal Pajak

Drs. Soesanto Lukman
Managing Partner – KPMG Hanadi Sudjendro

PEMANDU

Drs. Ruddy Koesnadi
Partner – Prasetio, Utomo & Co
Member Firm Arthur Andersen & Co.

TOPIK II
(13.30 – 16.30)

KAJIAN ASPEK PERPAJAKAN (PPH DAN PPN) DAN AKUNTANSI BAGI REAL ESTATE DEVELOPER

PEMBICARA

Drs. Ahmadi Hadibroto, MSc
Tax Partner – Siddharta & Siddharta
Member Firm Coopers & Lybrand International

Drs. Rusdy Daryono
Partner – Prasetio, Utomo & Co
Member Firm Arthur Andersen & Co.

PEMANDU

Drs. Jusuf Halim
Ketua Komite Standar Akuntansi Keuangan
Ikatan Akuntan Indonesia

POKOK BAHASAN ANTARA LAIN :

1. Cara pengakuan pendapatan dan biaya oleh Kontraktor dan Developer.
2. Penerapan Accrual Accounting oleh Kontraktor dan Developer.
3. Aspek Withholding Taxes atas berbagai pengeluaran yang dilakukan oleh Kontraktor dan Developer.
4. Penentuan sarat terhutangnya PPN dan pengkreditan pajak masukan oleh Kontraktor, Developer dan JO.
5. Konsekwensi perpajakan dari suatu Joint Operations dan keterkaitannya dengan para participants JO.
6. Masalah BUT (Bentuk Usaha Tetap) dalam suatu JO yang melibatkan mitra asing.

Organised by :

CPE

CENTER FOR PROFESSIONAL EDUCATION

INFORMASI & REGISTRASI

Sdri. Molly & Henny
Phone : 5307301, 5307302, 5307325
Fax : 5307326

Biaya per peserta Rp. 600.000,-
Biaya sudah termasuk bahan seminar, makan siang, rehat kopi dan sertifikat.

Townhouses

Rising demand for townhouses

The sales record of townhouses may not be as fantastic as that of apartments, but recently, demand for them has sharply risen. Townhouses with good access to business centers are in higher demand. To developers with not-so-large land assets, townhouses are prime target developments.

According to Ms. Ria Fariani of Colliers Jardine, the market has inclined to townhouses built in south Jakarta. This is due to several factors : good climate, not too crowded, relatively safer for foreign dwellers, and easy accessibility to shopping malls, hospitals and other public facilities. Ms. Fariani stated that there are two recent types of marketing patterns for such townhouses; selling or renting. Both ways bring good profits to the developers, even though the ROIs come quicker by selling rather than renting. For people who need a place to live, to rent a townhouse is cheaper than to rent a middle class apartment. The rental fee for a 3 bedroom townhouse in the Kemang area costs around US$ 2,500/month, while a unit of apartment in the same area costs around US$ 3,250/ month. Living in a townhouse settlement is not as crowded as living in an apartment. There are less people around, less neighbors, relatively more time to enjoy the tennis court and other facilities, and more freedom in having guests.

TOWNHOUSE DEVELOPMENT BECOMING MORE POPULAR

The Pesona Group, which has succeeded in selling their Tropical Compound I townhouses, has already begun the marketing of their Pesona Pangkalan Jati townhouses. Soon they will launch the selling of their Pesona Exclusive Lenteng Agung townhouses. On a near 1 hectare of land, they are finishing the development of 23 units of townhouses consisting of from 389 sqm.. to 600 sqm. of floor area within 476 sqm. to 848 sqm. of land area for each unit. In the area of Fatmawati General Hospital in south Jakarta, PT. Jaya Lestari Sejahtera is building a 14 unit compound of townhouses called Wijaya Kusuma. These units are relatively 'small' : 240 sqm. to 258 sqm. of floor area with from 132 sqm. to 243 sqm. of land area for each unit. In the Cirendeu area, also in south Jakarta, PT Cirendeu Griya Permai is building Prima Garden, 45 townhouses on 2.2 hectares of land. Each unit will consists of from 266 sqm. to 394 sqm. of floor area with from 131 sqm. to 243 sqm. of land. The selling prices of these townhouses vary, depending on each one's selling points. The Prima Garden townhouses are offered with prices beginning from around Rp 342 million (US$ 171,000), the Wijaya Kusuma townhouses from around Rp 674 million (US$ 337,000), the Exclusive Lenteng Agung from around Rp 854 million (US$ 427,000) for each unit. As a comparison, a smaller type of regular landed house in Bumi Karang Indah (south Jakarta) with a 234 sqm. of floor area and a 377 sqm. land area costs around Rp 589 million (US$ 294,500); more expensive than the price of a townhouse in the nearby Wijaya Kusuma area.

For buyers who wish to rent out their townhouses,

according to Ms. Ria Fariani, the prospects are also promising. with ROIs of approximately 6 years time. She also pointed out several important factors that can be positive selling points in the architectural and the building design of each townhouses. Recently, prospective tenants, who are mostly expatriates, tend to choose well designed buildings with lots of light and fresh air flowing into and out of the house. This will cut their electricity bills for running lamps and air conditioners. They also love spacious living rooms and dining rooms, with a not too cramped kitchen space. A recently popular architectural design is what they call the 'Mediterranean' type.

The trend of developing townhouses has also swept into satellite cities. Take for example the Bumi Serpong Damai: they boast of developing a number of 1209 - 150 units of townhouses on 3.5 hectares of land which, hopefully, will be finished in last quarter of 1996.

Developing townhouses is not a cheap investment, but developers keep on building them with the dream of luring expatriates to lease or rent units. An elusive dream, since not every expat is a big spender ■

Office Space

Testing the Power of Strata Title

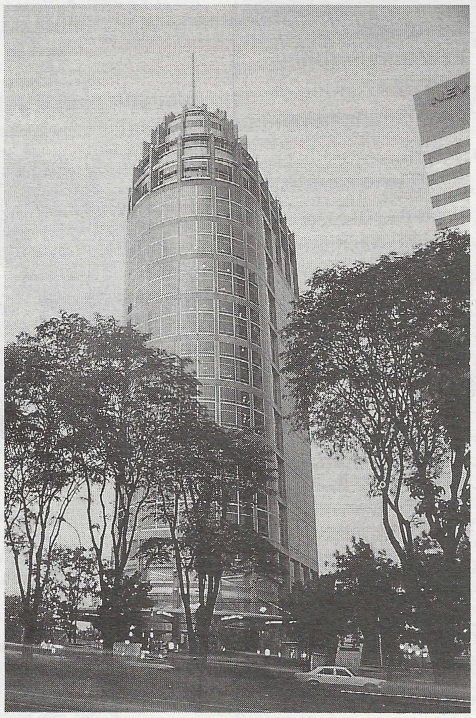
One may say that doing business in the office space sub-sector is the most fearsome in today's Indonesian real estate market. Uncontrolled development of office space, due to the nation's economic growth back in the 1980s, finally bequeathed today's over-supply condition. In 1982, the office occupancy rate was almost 100%. It was almost impossible to find a space to rent due to the scarcity of office space. This situation changed dramatically starting in the mid 1980s : supply swamped the market and vacancy rates rose steadily, while rental rates plummeted. Take, for example, the fate of the aged Arthaloka Building at Jalan Sudirman, in Jakarta's prime business center. In the 1980s, its rental rate was around US$ 35/sqm./month. But during the last months of the 1980s, this rate dropped to US$ 12.50/sqm./month. Today's average monthly rental rate for office space along the Jakarta CBD area have reached the lowest level of just around US$ 10 - 15 per sqm. For office spaces located in secondary areas, the rental rates are even worse : US$ 8 - 10/sqm./month!

In the opinion of some developers, there is good market demand for office space within the CBD area. According to Bayu Utomo CEO of PT Procon Indah/JLW, between 1992 - 1994 there were average transactions of around 200,000 sqm. each year inside this prime location.

This was a good achievement for an Asian country, only surpassed by Japan. This led to the conclusion that actually there is no lack of market demand, but an over-supply situation. In the last months of 1995, due to the completion of several office buildings, there will be a substantial amount of added (34,000 sqm.) office space. This supply will come from the Jakarta Stock Exchange Building, the Mashill Tower, the Bapindo Center

I and II, the Empire Tower, the Great River Tower, the Exim bank Tower and the adhi Building. That means an over-supply of around 134,000. sqm. of office space in 1995 alone. Based on the recent rental price of just US$ 12.50/ sqm./month, this huge amount of new office space over-supply swiftly swamping the market can cause a loss of almost Rp 3.68 billion (US$ 1.84 million) each month.

Based on the conclusion that there is still a good quantity of market demand for office space, in 1992 a number of property players launched the famous strata-titling method for commercial office space. Using this method, Lippo, a pioneer of this concept in Indonesia, successfully sold out all the 20,000 sqm. of office space in its 24 story Sudirman Tower in 1994. With an average price of just US$ 3,000/sqm., today Lippo has pocketed a fantastic fortune of more than Rp 120 billion (US$ 60 million) from this building! With an investment of Rp 105 billion, that means a good Rp 15 billion (US$ 7.5 million) of liquid assets.



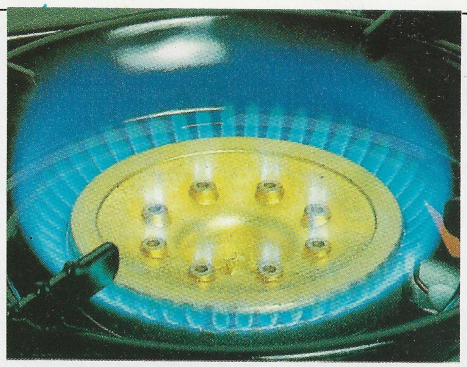
SUDIRMAN TOWER
A STRATA TITLE BONANZA FOR LIPPO

Following the successful launch of the Sudirman Tower, there were at least 10 more office buildings launched in the CBD area. They are : the Times Square Building (developed by Kabel Indorama Group, 30,000 sqm. office space available, rental rates of US$ 2,200 - 2,500/sqm., operated since early 1995), the BII Plaza (Sinar Mas Group, 11,000 sqm., n.a.), the Empire Tower (Napan Group, 49,800 sqm., US$ 1,800 - 2,500/sqm.), the Adhi Building (Adhi Karya, 24,400 sqm., US$ 1,600 - 2,000/sqm.), the Gateway Extension (Timur Djaya Group, 9,747 sqm., US$ 1,050/sqm.), the City Tower (Kanindo/Mercu Buana Group, 37,000 sqm., 2,650 - 3,000US$ /sqm.), the Century Tower (Kanindo Group, 40,000 sqm., US$ 1,600 - 2,200/sqm.), the Victoria Center (Panin Group, 6,320 sqm., US$ 1,850 - 2,050/sqm.), the Kanindo Plaza (Kanindo Group, 20,000 sqm., US$ 2,400 - 2,650/sqm.), the Lippo Life Centre (Lippo Group, 40,000 sqm., n.a) and the 38 story Menara Sahid (Sahid Group, 51,600 sqm., starting from US$ 2,500/sqm.). In 1997, when all of these buildings have been built, there will be a total stock of at least 222,000 sqm. of strata title office space available to the market.

Demands for strata title are quite good. According to Bayu Utomo of Procon Indah/JLW, pre-commitment contracts reached 80%. The biggest percentage of buyers are property players (30%), followed by manufacturers (26%), bankers (12%) and traders (10%). This is no surprise, since location and physical appearance are still regarded as critically important factors to property players. The more expensive a space, the more elegant, and the better for them to show off. This is expressed by the performance on the sale of the most expensive office spaces in Jakarta, offered by the Menara Sahid. With rental rates starting from US$ 2,500/sqm./month, it has 47% commitment contracts, equivalent to 16 floors sold out. This is an almost unbelievable, fantastic record, since the development of the Menara Sahid will not begin until May, 1995!

The Strata title method has attracted a great number of prospective office space users. This condition was thought to hurt the rental & hire office space business. But Bayu Utomo disagreed, saying that the strata title method can not hurt the already existing rental & hire system. 'The real problem lies in the over-supply situation of today', he said. This can be seen from the high occupancy rate of 92% of tenants leasing office space in the CBD area. For new buildings which are still in the process of building, such as the Jakarta Stock Exchange Building, the pre-leasing commitment has already reached the 70-80% range. Indrarto Kartohadiprodjo is Chairman of PT Samudranayaka Grahaunggul which manages the Graha Unilever Building at Jalan Gatot Subroto. According to Indrarto, his anchor tenant, PT Unilever Indonesia, and most of the companies under the management of PT SG have followed the safe course of leasing office spaces rather than buying through the strata title method. For example, even though they can afford to buy, PT Unilever Indonesia decided to lease 60% of the total space available at the Graha Unilever Building. Today, according to Indrarto, the occupancy rate in his building is 98%.

The strata titling method presents a good prospect for tenants : that someday, somehow, they can be the owners of the office space they work at. Someday, somehow ..... Who knows? ■

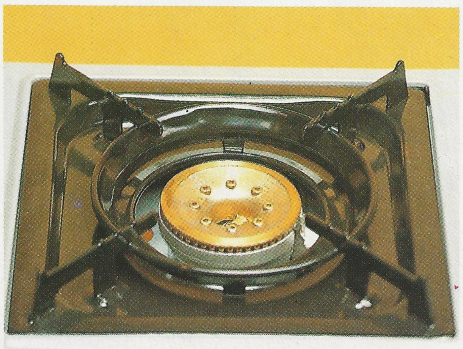


Si Biru andalan para Ibu

Elpiji - Si Biru - bahan bakar alternatif untuk rumah tangga dan industri

Elpiji Pilihan Terbaik Karena :

- Bersih dan higienis.
- Tak meninggalkan abu atau bekas kotoran.
- Daya pemanasan sangat tinggi (11.900 Kcal/kg).
- Tak mengandung racun dan diberi bau khusus yang memudahkan pemantauan bila bocor.
- Tersedia dalam berbagai ukuran tabung untuk keperluan rumah tangga dan industri.
- Praktis dan aman.
- Mudah didapat & hemat.



Simak Tata Cara Mengelola Elpiji :

1. Jauhkan benda mudah terbakar dari kompor gas dan tabung Elpiji.
2. Buatlah lubang angin dekat permukaan lantai, karena gas Elpiji lebih berat dari udara.
3. Hindari kebocoran. Periksa slang, klem dan sambungan pada tabung dan kompor secara berkala.
4. Eratkan pemasangan klem. Hindari dari gigitan tikus. Slang jangan tertindih tabung. Bila bocor-berbau khas-lepaskan regulator. Jangan nyalakan api/ listrik. Keluarkan tabung ke ruang terbuka.
5. Bersihkan tabung dan kompor dari minyak dan kotoran. Penyumbatan bisa berbahaya.
6. Bila meninggalkan dapur pastikan tombol kompor dalam keadaan "off"/ tertutup.

PERTAMINA

ELPIJI

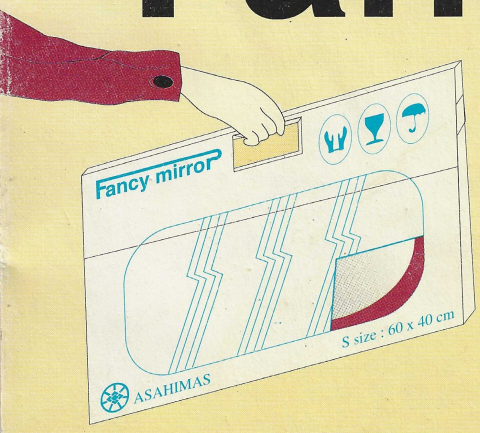
Bila anda tidak memiliki banyak waktu untuk menata cermin rumah anda !!

Tersedia dalam berbagai warna dekoratif: Maroon, Tosca, Blue, Pink, dan Silver

Maka, koleksi dari

Dengan ukuran-ukuran :
Large Size : 122x51 cm
Small Size : 60x40 cm
Ketebalan : 5 mm

Fancy mirror



adalah yang anda butuhkan. Dengan pilihan warna dekoratif yang dapat disesuaikan dengan interior anda, dan dengan system pemasangan yang sangat praktis sehingga dapat dilakukan oleh siapa saja. Desainnya yang luwes diciptakan untuk mengikuti segala jaman dan sesuai untuk ditempatkan dimana saja baik untuk kebutuhan fungsional maupun dekoratif.

Beautiful mirror for interior use

Contoh - contoh penggunaan :

Pada meja rias

Pada Wastafel

Sebagai dekorasi interior

CLIP DESIGN/94

ASAHIMAS
THE GLASS PIONEER

Fancy Mirror dapat anda peroleh di dealer-dealer kami

JAKARTA (021) : PT. Bangun G.P. : 6696986, 6692108 • PT. Barat D.P. : 6191860, 6190483 • CV. Berkah : 493169, 492120 • PT. Bintang Mustika G.P. : 6396808, 6504306 • PD. Bumi Terang : 715683 • TK. Jatinegara : 8305460, 8752668 • PT. Sinar Rasa Kencana : 5480156, 5483647 • TK. Surya Kencana : 8197584, 8462653 • PT. Pangkal Sumber Rejeki : 6268358, 6263459 • PT. Tamindo Permaiglass : 498515, 497232 •• **BANDUNG** (022) : TK. Daya Sejahtera : 613189, 614584 • CV. Surabaya Raya : 5405467, 5405457 •• **SEMARANG** (024) : UD. Nusa Harum : 540949, 544546 • PT. Samihasa Kita : 545775, 541742 •• **SOLO** (0271) : PT. Suryamustika Artanusamas : 48383, 43414 •• **YOGYAKARTA** (0274) : PT. Indra Bintang Kencana : 62974, 65559 •• **MALANG** (0341) : TK. Bintang Mas : 27900, 27933 •• **SURABAYA** (031) : PT. Multi Arthagraha : 802233, 802266 • PT. Multi Wasa Baya : 361659, 311662 • PT. Serasa Purna Cipta : 832017, 832018 •• **PALEMBANG** (0711) : PT. Alamas K.M.S. : 350534, 357914 •• **BANDAR LAMPUNG** (0721) : PT. Alamas K.M.S. : 31673, 31521 •• **JAMBI** (0741) : PT. Alamas K.M.S. : 31784 •• **MEDAN** (061) : PT. Kaca Mas : 515006, 323152 •• **PADANG** (0751) : CV. Sinar Luas : 33122, 26211 •• **PEKANBARU** (0761) : 33388, 34565 •• **PONTIANAK** (0561) : PD. Bintang Jaya : 36269, 34720 • PT. Gama Dinamika : 37329, 32849 •• **UJUNG PANDANG** (0411) : FA. Tril : 323132 •• **MENADO** (0431) : TK. Jatibaru : 62045, 51885 •• **BANJARMASIN** (0511) : PT. Tekad Kal. Glass : 255305, 255405, 255505 •• **DENPASAR** (0361) : TK. SUMBER KACA 434683, 435128 •• **AMBON** (0911) : UD. TANETE 51594, 56479